

Otto, Susanne

Bilanzierung von langfristigen Fertigungsaufträgen nach HGB und IFRS sowie die damit verbundenen Auswirkungen auf die Bilanzkennzahlen Umlaufintensität, Eigenkapitalrentabilität sowie Eigen- und Fremdkapitalquote

DIPLOMARBEIT

HOCHSCHULE MITTWEIDA (FH)

UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Fachbereich: Wirtschaftswissenschaften

Mittweida, 2009

Otto, Susanne

Bilanzierung von langfristigen Fertigungsaufträgen nach HGB und
IFRS sowie die damit verbundenen Auswirkungen auf die
Bilanzkennzahlen Umlaufintensität, Eigenkapitalrentabilität sowie
Eigen- und Fremdkapitalquote

eingereicht als

DIPLOMARBEIT

an der

HOCHSCHULE MITTWEIDA (FH)

UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Fachbereich: Wirtschaftswissenschaften

Mittweida, 2009

Erstprüfer: Hollidt, Andreas Prof. Dr.

Zweitprüfer: Stelling, Johannes N. Prof. Dr. rer. oec.

Bibliografische Beschreibung

Otto, Susanne:

Bilanzierung von langfristigen Fertigungsaufträgen nach HGB und IFRS sowie die damit verbundenen Auswirkungen auf die Bilanzkennzahlen Umlaufintensität, Eigenkapitalrentabilität sowie Eigen- und Fremdkapitalquote – 2009. – 88 Seiten

Mittweida, Hochschule Mittweida (FH), Fachbereich Wirtschaftswissenschaften, Diplomarbeit

Referat:

Produkte werden ständig technisch anspruchsvoller, komplexer und haben dadurch teilweise entsprechend lange Bauzeiten. Die Grundproblematik solcher Aufträge bildet die Frage in welcher Phase der Leistungserstellung die Erträge realisiert werden. HGB und IFRS beantworten dies mit grundsätzlich verschiedenen Ansatzpunkten. Ziel der Diplomarbeit ist die kritische Auseinandersetzung der Bilanzierung von langfristigen Fertigungsaufträgen nach HGB und IFRS mit anschließender Bilanzkennzahlenermittlung und Darstellung der Veränderungen bei Anwendung der unterschiedlichen Rechnungslegungsmethoden anhand eines konkreten Beispiels. Dazu werden zunächst die beiden Rechnungslegungssysteme separat betrachtet, mit besonderem Fokus der Herstellungskosten und der jeweiligen, entsprechend der Gesetzgebungen, zur Anwendung kommenden Bewertungsmethoden und deren vertragliche Ausgestaltung. Basierend der ungleichen Vorgehensweise in der Gewinnermittlung beider Gesetzgebungen werden zum Schluss dann die resultierenden Auswirkungen anhand von Kennzahlen näher betrachtet und erläutert.

Inhaltsverzeichnis

Bibliografische Beschreibung	i
Inhaltsverzeichnis	ii
Abbildungsverzeichnis	iii
Abkürzungsverzeichnis	iv
1 Einleitung und Problemstellung	1
2 Vermutliche Unterschiede bei der Bilanzierung nach HGB und IFRS	2
3 Beispiel	3
4 Behandlung von langfristigen Fertigungsaufträgen	12
5 Risikofaktoren	13
6 Langfristige Fertigungsaufträge nach Handelsgesetz	16
6.1 Herstellungskosten nach HGB	16
6.1.1 Behandlung von Fremdkapitalzinsen	18
6.1.2 Behandlung von Vertriebskosten und Kosten zur Auftragserlangung	19
6.2 Bilanzierungs- beziehungsweise Bewertungsmethoden nach HGB	20
6.2.1 Completed-Contract-Methode	21
6.2.2 Selbstkostenansatz	24
6.2.3 Besteht nun ein Ausnahmefall im Sinne des § 252 Abs. 2 HGB?	25
6.2.4 Echte Teilgewinnrealisierung	29
7 Langfristige Fertigungsaufträge nach IFRS	31
7.1 Gewinnrealisierung	31
7.1.1 Auftragserlöse	32
7.1.2 Auftragskosten	34
7.1.2.1 Behandlung von Fremdkapitalkosten	36
7.1.2.2 Behandlung von Vertriebskosten und Kosten zur Auftragserlangung	39
7.1.2.3 Kalkulation der Auftragskosten	40
7.2 Bilanzierungs- beziehungsweise Bewertungsmethoden nach IFRS	41
7.2.1 Bilanzpolitische Gestaltungsspielräume	43
7.2.2 Definition von langfristigen Fertigungsaufträgen im IFRS	45
7.2.3 Percentage-of-Completion-Methode	48
7.2.3.1 Berücksichtigung von latenten Steuern im IFRS Abschluss	52
7.2.3.2 Zusammenfassen und Segmentieren von Fertigungsaufträgen	53
7.2.3.2.1 Zusammenfassen von Fertigungsaufträgen	54
7.2.3.2.2 Segmentierung von Fertigungsaufträgen	55
7.2.3.2.3 Folgeauftrag oder Erweiterung des Auftrages	55
7.2.3.3 Vertragsformen	56
7.2.3.3.1 Werk-, Werklieferungs- oder Dienstvertrag?	56
7.2.3.3.2 Cost-Plus-Contracts - Kostenzuschlagsverträge	58
7.2.3.3.3 Fixed-Price-Contract - Festpreisvertrag	59
7.2.3.3.4 Mischverträge	62
7.2.3.3.5 Bilanzpolitische Gestaltungsspielräume der Vertragsarten	62
7.2.3.4 Fertigstellungsgrad	64
7.2.3.4.1 Inputorientierte Methoden	66
7.2.3.4.2 Outputorientierte Methoden	69
7.2.3.4.3 Änderungen von Schätzungsdaten	71
7.2.3.4.4 Bilanzpolitische Gestaltungsspielräume des Fertigstellungsgrades	72
8 Änderung der Kennzahlen durch IFRS-Bilanzierung	75
9 Zusammenfassung und Ausblick	84
Literaturverzeichnis	v

Abbildungsverzeichnis

1 Abbildung: Ausgangsbilanz zum 31.12.2005.....	3
2 Abbildung: weiter Ausgangsdaten.....	4
3 Abbildung: Handelsbilanz zum 31.12.2006	5
4 Abbildung: Handelsbilanz zum 31.12.2007	6
5 Abbildung: Handelsbilanz zum 31.12.2008	7
6 Abbildung: Errechnung der Teilgewinne nach IFRS	9
7 Abbildung: IFRS-Bilanz zum 31.12.2006	10
8 Abbildung: IFRS-Bilanz zum 31.12.2007	11
9 Abbildung: IFRS-Bilanz zum 31.12.2008	12
10 Abbildung: Gewinn- und Verlustrechnung.....	12
11 Abbildung: Kennzahlenberechnung auf Grundlage der Bilanz zum 31.12.2006.....	75
12 Abbildung: Kennzahlenberechnung auf Grundlage der Bilanz zum 31.12.2007.....	76
13 Abbildung: Kennzahlenberechnung auf Grundlage der Bilanz zum 31.12.2008.....	76

Abkürzungsverzeichnis

Abs.	Absatz
BFH-Urteil	Bundesfinanzhof-Urteil
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
EStG	Einkommenssteuergesetz
etc.	et cetera
EU-Kommission	Europäische Kommission
FASB	Financial Accounting Standards Board
Forderungen aus L + L	Forderungen aus Lieferung und Leistung
Forderungen aus PoC	Forderungen aus Percentage-of-Completion
HGB	Handelsgesetzbuch
IAS	International Accounting Standards
IASB	International Accounting Standards Board
IDW	Institut der Wirtschaftsprüfer
IFRS	International Financial Reporting Standards
Immaterielles AV	Immaterielles Anlagevermögen
Nr.	Nummer
ÖHGB	Österreichisches Handelsgesetzbuch
US-GAAP	United States Generally Accepted Accounting Principles
Verbindlichkeiten aus PoC	Verbindlichkeiten aus Percentage-of-Completion

1 Einleitung und Problemstellung

Bei Betrachtung der Entwicklung der industriellen Fertigung wird ersichtlich, dass es im Zeitablauf zu Veränderungen gekommen ist. Langfristige Fertigungsaufträge haben auf Grund der fortschreitenden technologischen Entwicklung, die immer größere Produktionseinheiten mit entsprechend langen Bauzeiten nach sich ziehen, in verschiedenen Branchen der Wirtschaft erheblich an Bedeutung gewonnen.¹ Die Produkte werden ständig technisch anspruchsvoller und komplexer.

Die Grundproblematik der Bilanzierung und Bewertung von langfristigen Fertigungsaufträgen bildet die Tatsache, dass die Auftragsdurchführung nicht mit dem Rechnungszeitraum von einem Geschäftsjahr übereinstimmt. Das größte Bewertungsproblem ist, wie ein langfristiger Vertrag zu erfassen ist, der am Abschlussstichtag noch nicht vollständig erfüllt ist, vor allem in welcher Art und Weise die Erträge auf die einzelnen Geschäftsjahre während der Leistungserstellung zugerechnet werden sollen.² HGB und IFRS haben grundsätzlich verschiedene Ausgangspunkte, da sie unterschiedliche Ziele beim Ergebnisausweis langfristiger Fertigungsaufträge verfolgen. Damit differenzieren sich beide Gesetzgebungen grundlegend. Im Sinne der IFRS-Bilanzierung werden Gewinne bereits während des Herstellungsprozesses ausgewiesen. Wohingegen nach den Vorschriften des HGB Unternehmen in der Regel Umsätze und Gewinne aus betrieblicher Tätigkeit prinzipiell erst dann ausweisen dürfen, wenn das Produkt fertig gestellt und fakturiert wurde.³ Bis dahin wird diesbezüglich von einem schwebenden Geschäft ausgegangen, dass die Bilanzierung von Ansprüchen in der Bilanz nicht rechtfertigt.⁴

Deshalb kommt es nach internationaler Rechnungslegung häufig in der Anfangsphase zu höheren Gewinnausweisen und Eigenkapitalposten gegenüber der Handelsbilanz, die sich allerdings im Zeitablauf wieder ausgleichen. Wegen des generell unterschiedlichen Erfolgsausweises zwischen beiden Rechenlegungen werden nach Umstellung von einer Bilanzierung nach HGB auf IFRS deutliche Strukturbrüche ersichtlich, die dann eine Zeitreihenanalyse nur noch stark eingeschränkt zulassen.

¹ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 274

² Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 274

³ Küting/Reuter (01.2006), S. 6

⁴ Küting/Reuter (01.2006), S. 6

Eine Lösung des Konfliktes welche Gewinnrealisierungsmethode die besser Variante ist, hat sich bis heute noch nicht abgezeichnet. Eher das Gegenteil ist der Fall. Die Diskussion entbrannte durch die stark zunehmende internationale Harmonisierung der Rechnungslegung erneut und die Problematik der Ergebnisrealisierung bei langfristigen Fertigungsaufträgen gewinnt noch einmal an Bedeutung.

Das Ziel der vorliegenden Diplomarbeit ist die kritische Auseinandersetzung der Bilanzierung von langfristigen Fertigungsaufträgen nach HGB und IFRS, wobei die Problematik des Ergebnisausweises, der zur Anwendung kommenden Gewinnermittlungsmethoden sowie deren vertragliche Ausgestaltung ein Schwerpunktthema bildet. Abschließend werden anhand eines Beispiels Bilanzkennzahlen ermittelt und die prozentualen Veränderungen, die sich auf Grund der unterschiedlichen Ansatzpunkte beider Rechnungslegungssysteme ergeben, dargestellt.

Bevor auf die unterschiedlichen Bewertungen von langfristigen Fertigungsaufträgen nach HGB und IFRS im Detail eingegangen wird, werden zunächst Thesen über die größten, wahrscheinlichen Differenzen der beiden Rechnungslegungssysteme aufgestellt.

2 Vermutliche Unterschiede bei der Bilanzierung nach HGB und IFRS

Bei der Rechnungslegungsumstellung auf IFRS ist die Percentage-of-Completion-Methode für ausnahmslos alle langfristigen Fertigungsaufträge zwingend anzuwenden. Es kommt auf Grund des Wechsels von der Completed-Contract-Methode zur Percentage-of-Completion-Methode zu einer zeitlich Vorverlagerten Ertragsrealisation.⁵ Dadurch erhöht sich das Ergebnis des Unternehmens. Werden in der Handelsbilanz die noch unfertigen Erzeugnisse unter den Vorräten ausgewiesen, werden diese gemäß IFRS unter den Forderungen bilanziert.⁶ Durch die ertragswirksame Berücksichtigung erhöhen sich entsprechend den zusätzlichen Erträgen auch die passiven latenten Steuern, da die Percentage-of-Completion-Methode laut Steuergesetz nicht erlaubt ist.⁷

⁵ Zwirner/Boecker/Reuter (02.06.2004), S.224

⁶ Zwirner/Boecker/Reuter (02.06.2004), S.224

⁷ Zwirner/Boecker/Reuter (02.06.2004), S.224

Diese werden wieder aufgelöst, sobald der enthaltende Gewinn auch steuerrechtlich als realisiert gilt und somit zu einer effektiven Steuerbelastung führt.⁸ Mittels anteiligen Gewinnausweises bei langfristigen Projekten kommt es gegenüber der Completed-Contract-Methode zu einer Vorverlagerung der Steuerschuld. Außerdem führt eine vorgezogene Ergebnisrealisierung beim Bilanzierenden zum Entzug von Haftungssubstanz.

3 Beispiel

Im folgenden Kapitel soll ein konkretes Beispiel für die Thematik der Langfristfertigung sensibilisieren. Anhand dieser Zahlen werden dann im Abschnitt 8 die konkreten prozentualen Änderungen der Bilanzkennzahlen ermittelt.

Eine Werft hat einen Auftrag für eine Luxusjacht abgeschlossen. Die Kosten werden auf 3.000.000 € geschätzt. Die Bauzeit für die Jacht wurde mit 3 Jahren kalkuliert, die geplante Fertigstellung ist Oktober 2008. Die Arbeiten an der Jacht beginnen termingerecht zum April 2006. Im 2. Jahr (2007) kommt es zu Mehrkosten von 50.000 € auf Grund technischer Probleme. Die Gesamtkosten am Ende der Fertigung betragen 3.050.000 €. Der Festpreis für die Jacht beträgt 3.500.000 €.

Ausgangsbilanz:

Bilanz zum 31.12.2005			
<i>Aktiva</i>		<i>Passiva</i>	
Anlagevermögen	3.245.000 €	Eigenkapital	2.175.000 €
Immaterielles AV	400.000 €	Fremdkapital	2.825.000 €
Sachanlagevermögen	2.845.000 €	Rückstellungen	890.000 €
Umlaufvermögen	1.755.000 €	Darlehnsverbindlichkeiten	1.010.000 €
Vorräte/Unfertige		Verbindlichkeiten	925.000 €
Erzeugnisse	605.000 €		
Forderungen	350.000 €		
Liquide Mittel	800.000 €		
	5.000.000 €		5.000.000 €

1 Abbildung: Ausgangsbilanz zum 31.12.2005

⁸ Zwirner/Boecker/Reuter (02.06.2004), S.224

Weiterhin liegen folgende Informationen vor:

	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Angefallene Kosten	500.000	1.416.000	1.134.000
Vereinbarte Abschlagszahlungen	300.000	1.600.000	1.600.000

2 Abbildung: weiter Ausgangsdaten

Zunächst wird der langfristige Fertigungsauftrag nach HGB, also unter Anwendung der Completed-Contract-Methode gebucht, bevor dann nach der Percentage-of-Completion-Methode des IFRS bilanziert wird. Im weiteren Verlauf dieser Arbeit werden jeweils die Kennzahlen Umlaufintensität, Eigen- und Fremdkapitalquote sowie die Eigenkapitalrentabilität beider Rechnungslegungssysteme berechnet, um die Veränderungen und daraus resultierenden Auswirkungen dann direkt miteinander zu vergleichen.

Buchungssätze bei Anwendung der Completed-Contract-Methode:

Werden in einer Periode die produzierten Erzeugnisse nicht verkauft, sondern vollständig auf Lager genommen, findet nur ein Aktivtausch statt, welcher erfolgsneutral ist. Durch den Verbrauch von Rohstoffen tritt zunächst eine Bestandsminderung ein. Diesem Wertverzehr steht aber eine entsprechende Bestandserhöhung auf dem aktiven Bestandskonto „Unfertige Erzeugnisse“ gegenüber.⁹ Die Fabrikate werden mit den Herstellungskosten im Umlaufvermögen unter dem Posten Vorräte aktiviert. In Summe bleiben das Vermögen und damit auch das Eigenkapital bei erfolgsneutralen Geschäftsvorfällen unverändert.

Allgemein gilt, dass Bestandserhöhungen einen Wertzuwachs, also einen Ertrag darstellen, der im Gewinn- und Verlustkonto im Haben ausgewiesen wird, demgegenüber wird die Bestandsminderung auf der Sollseite des Gewinn- und Verlustkontos ausgewiesen, da sie einen Wertverzehr und damit einen Aufwand beschreibt.

⁹ Döring/Buchholz (2007), S. 94

Jahr 1:

Forderungen	350.000 €	→	Eröffnungsbilanzkonto	350.000 €
Liquide Mittel	800.000 €	→	Eröffnungsbilanzkonto	800.000 €
Vorräte/Unfertige				
Erzeugnisse	605.000 €	→	Eröffnungsbilanzkonto	605.000 €
Eröffnungsbilanzkonto	2.175.000 €	→	Eigenkapital	2.175.000 €
Eröffnungsbilanzkonto	925.000 €	→	Verbindlichkeiten	925.000 €
Vorräte/Unfertige				
Erzeugnisse	500.000 €	→	Liquide Mittel	500.000 €
Rohstoffaufwand	500.000 €	→	Vorräte/Unfertige Erzeugnisse	500.000 €
Vorräte/Unfertige				
Erzeugnisse	500.000 €	→	Bestandserhöhung	500.000 €
Bestandserhöhung	500.000 €	→	Gewinn- und Verlustkonto	500.000 €
Liquide Mittel	300.000 €	→	Erhaltene Anzahlungen	300.000 €
Erhaltene Anzahlungen	300.000 €	→	Vorräte/Unfertige Erzeugnisse	300.000 €
Gewinn- und Verlustkonto	500.000 €	→	Rohstoffaufwand	500.000 €
Schlussbilanzkonto	350.000 €	→	Forderungen	350.000 €
Schlussbilanzkonto	600.000 €	→	Liquide Mittel	600.000 €
Schlussbilanzkonto	805.000 €	→	Vorräte/Unfertige Erzeugnisse	805.000 €
Eigenkapital	2.175.000 €	→	Schlussbilanzkonto	2.175.000 €
Verbindlichkeiten	925.000 €	→	Schlussbilanzkonto	925.000 €

Bilanz zum 31.12.2006

<i>Aktiva</i>		<i>Passiva</i>	
Anlagevermögen	3.245.000 €	Eigenkapital	2.175.000 €
Immaterielles AV	400.000 €	Fremdkapital	2.825.000 €
Sachanlagevermögen	2.845.000 €	Rückstellungen	890.000 €
Umlaufvermögen	1.755.000 €	Darlehensverbindlichkeiten	1.010.000 €
Vorräte/Unfertige		Verbindlichkeiten	925.000 €
Erzeugnisse	805.000 €		
Forderungen	350.000 €		
Liquide Mittel	600.000 €		
	5.000.000 €		5.000.000 €

3 Abbildung: Handelsbilanz zum 31.12.2006**Jahr 2:**

Forderungen	350.000 €	→	Eröffnungsbilanzkonto	350.000 €
Liquide Mittel	600.000 €	→	Eröffnungsbilanzkonto	600.000 €
Vorräte/Unfertige				
Erzeugnisse	805.000 €	→	Eröffnungsbilanzkonto	805.000 €
Eröffnungsbilanzkonto	2.175.000 €	→	Eigenkapital	2.175.000 €
Eröffnungsbilanzkonto	925.000 €	→	Verbindlichkeiten	925.000 €
Vorräte/Unfertige				
Erzeugnisse	1.416.000 €	→	Liquide Mittel	1.416.000 €
Rohstoffaufwand	1.416.000 €	→	Vorräte/Unfertige Erzeugnisse	1.416.000 €
Vorräte/Unfertige				
Erzeugnisse	1.416.000 €	→	Bestandserhöhung	1.416.000 €
Bestandserhöhung	1.416.000 €	→	Gewinn- und Verlustkonto	1.416.000 €
Liquide Mittel	1.600.000 €	→	Erhaltene Anzahlungen	1.600.000 €
Erhaltene Anzahlung	1.600.000 €	→	Vorräte/Unfertige Erzeugnisse	1.600.000 €
Gewinn- und Verlustkonto				
Verlustkonto	1.416.000 €	→	Rohstoffaufwand	1.416.000 €
Schlussbilanzkonto	350.000 €	→	Forderungen	350.000 €
Schlussbilanzkonto	784.000 €	→	Liquide Mittel	784.000 €
Schlussbilanzkonto	621.000 €	→	Vorräte/Unfertige Erzeugnisse	621.000 €

<i>Eigenkapital</i>	2.175.000 €	→	<i>Schlussbilanzkonto</i>	2.175.000 €
<i>Verbindlichkeiten</i>	925.000 €	→	<i>Schlussbilanzkonto</i>	925.000 €

Bilanz zum 31.12.2007

<i>Aktiva</i>		<i>Passiva</i>	
Anlagevermögen	3.245.000 €	Eigenkapital	2.175.000 €
Immaterielles AV	400.000 €	Fremdkapital	2.825.000 €
Sachanlagevermögen	2.845.000 €	Rückstellungen	890.000 €
Umlaufvermögen	1.755.000 €	Darlehnsverbindlichkeiten	1.010.000 €
Vorräte/Unfertige		Verbindlichkeiten	925.000 €
Erzeugnisse	621.000 €		
Forderungen	350.000 €		
Liquide Mittel	784.000 €		
	5.000.000 €		5.000.000 €

4 Abbildung: Handelsbilanz zum 31.12.2007

Jahr 3:

Forderungen	350.000 €	→	Eröffnungsbilanzkonto	350.000 €
Liquide Mittel	784.000 €	→	Eröffnungsbilanzkonto	784.000 €
Vorräte/Unfertige				
Erzeugnisse	621.000 €	→	Eröffnungsbilanzkonto	621.000 €
Eröffnungsbilanzkonto	2.175.000 €	→	Eigenkapital	2.175.000 €
Eröffnungsbilanzkonto	925.000 €	→	Verbindlichkeiten	925.000 €
Vorräte/Unfertige				
Erzeugnisse	1.134.000 €	→	Liquide Mittel	1.134.000 €
Vorräte/Unfertige				
Erzeugnisse	1.900.000 €	→	Erhaltene Anzahlungen	1.900.000 €
Rohstoffaufwand	1.134.000 €	→	Vorräte/Unfertige Erzeugnisse	1.134.000 €
Bestandsverminderung	1.916.000 €	→	Vorräte/Unfertige Erzeugnisse	1.916.000 €
Gewinn- und Verlustkonto	1.916.000 €	→	Bestandsverminderung	1.916.000 €
Forderung	1.600.000 €	→	Umsatzerlös	3.500.000 €
Geleistete Anzahlungen	1.900.000 €	→		
Liquide Mittel	1.600.000 €	→	Forderungen	1.600.000 €
Umsatzerlöse	3.500.000 €	→	Gewinn- und Verlustkonto	3.500.000 €
Gewinn- und Verlustkonto	1.134.000 €	→	Rohstoffaufwand	1.134.000 €
Gewinn- und Verlustkonto	450.000 €	→	Eigenkapital	450.000 €
Schlussbilanzkonto	350.000 €	→	Forderungen	350.000 €
Schlussbilanzkonto	1.250.000 €	→	Liquide Mittel	1.250.000 €
Schlussbilanzkonto	605.000 €	→	Vorräte/Unfertige Erzeugnisse	605.000 €
Eigenkapital	2.625.000 €	→	Schlussbilanzkonto	2.625.000 €
Verbindlichkeiten	925.000 €	→	Schlussbilanzkonto	925.000 €

Bilanz zum 31.12.2008

<i>Aktiva</i>		<i>Passiva</i>	
Anlagevermögen	3.245.000 €	Eigenkapital	2.625.000 €
Immaterielles AV	400.000 €	Fremdkapital	2.825.000 €
Sachanlagevermögen	2.845.000 €	Rückstellungen	890.000 €
Umlaufvermögen	2.205.000 €	Darlehnsverbindlichkeiten	1.010.000 €
Vorräte/Unfertige		Verbindlichkeiten	925.000 €
Erzeugnisse	605.000 €		
Forderungen	350.000 €		
Liquide Mittel	1.250.000 €		
	5.450.000 €		5.450.000 €

5 Abbildung: Handelsbilanz zum 31.12.2008

Ermittlung des Erfolges mit Hilfe der Percentage-of-Completion-Methode:

IAS 11.27 regelt den Bilanzansatz von langfristigen Fertigungsaufträgen. Nach IFRS erfolgt der Ausweis von langfristigen Aufträgen unter den Forderungen. Sind die bis zum Bilanzstichtag angefallenen Auftragskosten und –gewinne abzüglich der ausgewiesenen kumulierten Verluste mit dem Besteller noch nicht vollständig abgerechnet worden, so handelt es sich um Aufträge mit Leistungsüberhang.¹⁰ Dieser ist auf der Aktivseite der Bilanz als Vermögenswert, zur Verbesserten Klarheit und Übersichtlichkeit, unter der Postenbezeichnung „Forderungen aus PoC“ oder auch „Aufträge in Bearbeitung“ auszuweisen.¹¹ Im IFRS ist es empfehlenswert langfristige Fertigungsaufträge unter den Forderungen auszuweisen, anstatt wie im HGB üblich, unter den Vorräten, denn die Jahresabschlussadressaten werden mit Sicherheit nicht vermuten, dass innerhalb dieser Bilanzposition Gewinne ausgewiesen werden.¹² Ebenfalls empfiehlt es sich entsprechend IAS 11.42 (a) und IDW dem Posten eine gesonderte Bezeichnung in der Bilanz zu geben, um eine Abgrenzung zu den Forderungen zu ermöglichen.¹³ Bei Fertigstellung hat dann eine Umgliederung in den Bilanzposten „Forderungen aus Lieferung und Leistung“ zu erfolgen.¹⁴

Ein negativer Saldo zwischen Auftragskosten und –erlösen ist auf der Passivseite unter den Verbindlichkeiten gemäß IAS 11.44 auszuweisen. Die Postenbezeichnung lautet dann „Verbindlichkeiten aus PoC“ oder „Verpflichtungen aus Aufträgen in

¹⁰ Kümpel (2005), S. 166

¹¹ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 280

¹² Kümpel (2005), S. 166

¹³ Kümpel (2005), S. 167

¹⁴ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 280

Bearbeitung“.¹⁵ Dem IWD erscheint es sinnvoll, den negativen Saldo unter den erhaltenen Anzahlungen auszuweisen, was von der Literatur bejaht wird, denn vorwiegend kommt dieser durch überhängende Teilabrechnungen zustande.¹⁶ Jedoch ist ein Ausweis unter den Rückstellungen oder den sonstigen Schulden angebrachter, wenn Verluste überwiegend für den negativen Saldo des Fertigungsauftrags verantwortlich sind.¹⁷

Arbeitet ein Unternehmen gleichzeitig an mehreren Aufträgen, bei denen sowohl negative als auch positive Salden ausgewiesen werden, sollten diese Aufträge aus Informationsgründen nicht zu einer Position zusammengefasst werden, entsprechend des Saldierungsverbots des IAS 1.32.¹⁸ Im Sinne des Verrechnungsverbots sollte deshalb ein aktiver Ausweis für alle am Bilanzstichtag in Abwicklung befindlichen Aufträge in einem Posten, für die ein positiver Differenzbetrag ermittelt wurde und entsprechend ein passiver Ausweis für alle Aufträge mit einem negativen Saldo erfolgen.¹⁹

Sowohl bei der Percentage-of-Completion-Methode als auch bei der Zero-Profit-Margin-Methode werden die Auftragserlöse unter den Umsatzerlösen ausgewiesen.²⁰ Da der Bilanzleser jedoch nicht erkennen kann, in welcher Höhe es sich bei den Umsatzerlösen um noch nicht realisierte Auftragserlöse aus langfristiger Fertigung handelt, da die vorweggenommenen Erfolgsbeiträge aus Langfristfertigung gemäß IAS 11 nicht offen auszuweisen sind, sollte aus Sicht des Unternehmens über einen getrennten Ausweis der noch nicht realisierten Umsatzerlöse nachgedacht werden, um den Bilanzleser einen genaueren Einblick in die Unternehmenstätigkeit zu gewähren.²¹ In der Abnahmepériode sind die anteiligen Umsatzerlöse der Berichtsperiode dann in die „regulären“ Umsatzerlöse umzubuchen, da der Gefahrenübergang erfolgt ist.²²

Im hier vorliegenden Beispiel wird aus Vereinfachungsgründen unterstellt, dass die Werft momentan nur einen Auftrag hat und somit keine weiteren Umsätze ausgewiesen werden.

¹⁵ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 280

¹⁶ Kümpel (2005), S. 167

¹⁷ Kümpel (2005), S. 167

¹⁸ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 280

¹⁹ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 280

²⁰ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 280

²¹ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 280

²² Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 280

	Jahr 2006	Jahr 2007	Jahr 2008	Gesamt
<i>Ist – Kosten kumuliert</i>	500.000	1.916.000	3.050.000	
<i>Total kalkulierte Kosten</i>	3.000.000	3.050.000	3.050.000	
Fertigstellungsgrad	16,67 %	62,82 %	100 %	
Umsatzerlöse kumuliert	583.333 €	2.198.689 €	3.500.000 €	
Umsatzerlöse je Periode	583.333 €*	1.615.356 €**	1.301.311 €***	3.500.000 €
Kosten je Periode	500.000 €	1.416.000 €	1.134.000 €	3.050.000 €
Gewinn je Periode	83.333 €	199.356 €	167.311 €	450.000 €

6 Abbildung: Errechnung der Teilgewinne nach IFRS

$$* \frac{500.000}{3.000.000} * 3.500.000 = 583.333$$

$$** \frac{1.916.000}{3.050.000} * 3.500.000 - 583.333 = 1.615.356$$

$$*** \frac{3.050.000}{3.050.000} * 3.500.000 - 583.333 - 1.615.356 = 1.301.311$$

Im Jahr 2007 ergibt sich die erste Änderung der Schätzdaten, die Auftragskosten belaufen sich nicht mehr auf 3.000.000 € sondern sind nun gestiegen auf 3.050.000 €. Damit reduziert sich der Gesamterfolg um 50.000 € auf 450.000 €. Wären die technischen Probleme schon 2006 ersichtlich gewesen, so wäre der Teilgewinn in dem Jahr nur mit 573.770 € ($500.000 / 3.050.000 * 3.500.000$) ausgewiesen worden, anstatt mit 583.333 €. Nach der cumulative-catch-up-Methode werden die Schätzdaten in der Periode des Bekanntwerdens in voller Höhe erfasst. Vergangene Perioden werden nicht angepasst, sondern nur die gegenwärtige sowie alle nachfolgenden Geschäftsjahre.

Buchungssätze bei Anwendung der Percentage-of-Completion-Methode

Jahr 1:

Forderungen L+L	350.000 €	→	Eröffnungsbilanzkonto	350.000 €
Liquide Mittel	800.000 €	→	Eröffnungsbilanzkonto	800.000 €
Vorräte	605.000 €	→	Eröffnungsbilanzkonto	605.000 €
Eröffnungsbilanzkonto	2.175.000 €	→	Eigenkapital	2.175.000 €
Eröffnungsbilanzkonto	925.000 €	→	Verbindlichkeiten	925.000 €
Forderungen PoC	500.000 €	→	Liquide Mittel	500.000 €
Rohstoffaufwand	500.000 €	→	Forderungen PoC	500.000 €
Forderungen PoC	583.333 €	→	Umsatzerlös	583.333 €
Steueraufwand	33.333 €	→	passive latente Steuer	33.333 €
Liquide Mittel	300.000 €	→	Forderungen PoC	300.000 €

Gewinn- und Verlustkonto	500.000 €	→	Rohstoffaufwand	500.000 €
Gewinn- und Verlustkonto	33.333 €	→	Steueraufwand	33.333 €
Umsatzerlöse	583.333 €	→	Gewinn- und Verlustkonto	583.333 €
Gewinn- und Verlustkonto	50.000 €	→	Eigenkapital	50.000 €
Schlussbilanzkonto	350.000 €	→	Forderungen L+L	350.000 €
Schlussbilanzkonto	600.000 €	→	Liquide Mittel	600.000 €
Schlussbilanzkonto	605.000 €	→	Vorräte	605.000 €
Schlussbilanzkonto	283.333 €	→	Forderungen PoC	283.333 €
Eigenkapital	2.225.000 €	→	Schlussbilanzkonto	2.225.000 €
Verbindlichkeiten	925.000 €	→	Schlussbilanzkonto	925.000 €
Passive latente Steuer	33.333 €	→	Schlussbilanzkonto	33.333 €

Bilanz zum 31.12.2006

Aktiva		Passiva	
Anlagevermögen	3.245.000 €	Eigenkapital	2.225.000 €
Immaterielles AV	400.000 €	Fremdkapital	2.858.333 €
Sachanlagevermögen	2.845.000 €	Rückstellungen	890.000 €
Umlaufvermögen	1.838.333 €	Darlehnsverbindlichkeiten	1.010.000 €
Vorräte	605.000 €	Verbindlichkeiten	925.000 €
Forderungen PoC	283.333 €	Passive latente Steuern	33.333 €
Forderungen L+L	350.000 €		
Liquide Mittel	600.000 €		
5.083.333 €		5.083.333 €	

7 Abbildung: IFRS-Bilanz zum 31.12.2006

Jahr 2:

Forderungen L+L	350.000 €	→	Eröffnungsbilanzkonto	350.000 €
Liquide Mittel	600.000 €	→	Eröffnungsbilanzkonto	600.000 €
Vorräte	605.000 €	→	Eröffnungsbilanzkonto	605.000 €
Forderungen PoC	283.333 €	→	Eröffnungsbilanzkonto	283.333 €
Eröffnungsbilanzkonto	2.225.000 €	→	Eigenkapital	2.225.000 €
Eröffnungsbilanzkonto	925.000 €	→	Verbindlichkeiten	925.000 €
Eröffnungsbilanzkonto	33.333 €	→	Passive latente Steuern	33.333 €
Forderungen PoC	1.416.000 €	→	Liquide Mittel	1.416.000 €
Rohstoffaufwand	1.416.000 €	→	Forderungen PoC	1.416.000 €
Forderungen PoC	1.615.356 €	→	Umsatzerlös	1.615.356 €
Steueraufwand	79.742 €	→	Passive latente Steuern	79.742 €
Liquide Mittel	1.600.000 €	→	Forderungen PoC	1.600.000 €
Gewinn- und Verlustkonto	1.416.000 €	→	Rohstoffaufwand	1.416.000 €
Umsatzerlöse	1.615.356 €	→	Gewinn- und Verlustkonto	1.615.356 €
Gewinn- und Verlustkonto	79.742 €	→	Steueraufwand	79.742 €
Gewinn- und Verlustkonto	119.614 €	→	Eigenkapital	119.614 €
Schlussbilanzkonto	605.000 €	→	Vorräte	605.000 €
Schlussbilanzkonto	350.000 €	→	Forderungen L+L	350.000 €
Schlussbilanzkonto	784.000 €	→	Liquide Mittel	784.000 €
Schlussbilanzkonto	298.689 €	→	Forderungen PoC	298.689 €
Eigenkapital	2.344.614 €	→	Schlussbilanzkonto	2.344.614 €
Verbindlichkeiten	925.000 €	→	Schlussbilanzkonto	925.000 €
Passive latente Steuern	113.075 €	→	Schlussbilanzkonto	113.075 €

Bilanz zum 31.12.2007

<i>Aktiva</i>		<i>Passiva</i>	
Anlagevermögen	3.245.000 €	Eigenkapital	2.344.614 €
Immaterielles AV	400.000 €	Fremdkapital	2.938.075 €
Sachanlagevermögen	2.845.000 €	Rückstellungen	890.000 €
Umlaufvermögen	2.037.689 €	Darlehnsverbindlichkeiten	1.010.000 €
Vorräte	605.000 €	Verbindlichkeiten	925.000 €
Forderungen PoC	298.689 €	Passive latente Steuer	113.075 €
Forderungen L+L	350.000 €		
Liquide Mittel	784.000 €		
	5.282.689 €		5.282.689 €

8 Abbildung: IFRS-Bilanz zum 31.12.2007

Jahr 3:

Forderungen L+L	350.000 €	→	Eröffnungsbilanzkonto	350.000 €
Liquide Mittel	784.000 €	→	Eröffnungsbilanzkonto	784.000 €
Vorräte	605.000 €	→	Eröffnungsbilanzkonto	605.000 €
Forderungen PoC	298.689 €	→	Eröffnungsbilanzkonto	298.689 €
Eröffnungsbilanzkonto	2.344.614 €	→	Eigenkapital	2.344.614 €
Eröffnungsbilanzkonto	925.000 €	→	Verbindlichkeiten	925.000 €
Eröffnungsbilanzkonto	113.075 €	→	Passive latente Steuern	113.075 €
Forderungen PoC	1.134.000 €	→	Liquide Mittel	1.134.000 €
Rohstoffaufwand	1.134.000 €	→	Forderungen PoC	1.134.000 €
Forderungen PoC	1.301.311 €	→	Umsatzerlös	1.301.311 €
Liquide Mittel	1.600.000 €	→	Forderungen PoC	1.600.000 €
Gewinn- und Verlustkonto	1.134.000 €	→	Rohstoffaufwand	1.134.000 €
Passive latente Steuern	113.075 €	→	Steuerertrag	113.075 €*
Umsatzerlöse	1.301.311 €	→	Gewinn- und Verlustkonto	1.301.311 €
Steueraufwand	113.075 €	→	Gewinn- und Verlustkonto	113.075 €
Gewinn- und Verlustkonto	280.386 €	→	Eigenkapital	280.386 €
Schlussbilanzkonto	350.000 €	→	Forderungen L+L	350.000 €
Schlussbilanzkonto	1.250.000 €	→	Liquide Mittel	1.250.000 €
Schlussbilanzkonto	605.000 €	→	Vorräte	605.000 €
Schlussbilanzkonto	0 €	→	Forderungen PoC	0 €
Eigenkapital	2.625.000 €	→	Schlussbilanzkonto	2.625.000 €
Verbindlichkeiten	925.000 €	→	Schlussbilanzkonto	925.000 €
Passive latente Steuern	0 €	→	Schlussbilanzkonto	0 €

*Durch die Abnahme der Yacht wird in der Steuerbilanz ein Gewinn in Höhe von 450.000 € realisiert, während im IFRS-Abschluss ein Gewinn von 167.311 € erfasst wird. Der Gewinnunterschied zwischen Steuerbilanz und IFRS-Abschluss beträgt folge dessen 282.689 € (450.000 € - 167.311), auf welche dann ein Ertragssteuersatz von 40 % erhoben wird.

Bilanz zum 31.12.2008

<i>Aktiva</i>		<i>Passiva</i>	
Anlagevermögen	3.245.000 €	Eigenkapital	2.625.000 €
Immaterielles AV	400.000 €	Fremdkapital	2.825.000 €
Sachanlagevermögen	2.845.000 €	Rückstellungen	890.000 €
Umlaufvermögen	2.205.000 €	Darlehnsverbindlichkeiten	1.010.000 €
Vorräte	605.000 €	Verbindlichkeiten	925.000 €
Forderungen L+L	350.000 €	Passive latente Steuern	0 €
Liquide Mittel	1.250.000 €		
	5.450.000 €		5.450.000 €

9 Abbildung: IFRS-Bilanz zum 31.12.2008

Zusammenfassung:

In Euro	Jahr 2006	Jahr 2007	Jahr 2008	Gesamt
Percentage-of-Completion-Methode				
Erträge	583.333	1.615.356	1.301.311	3.500.000
Aufwendungen	500.000	1.416.000	1.134.000	3.050.000
Gewinn	83.333	199.356	167.311	450.000
Completed-of-Contract-Methode				
Erträge	-	-	3.500.000	3.500.000
Aufwendungen	-	-	3.050.000	3.050.000
Gewinn	-	-	450.000	450.000

10 Abbildung: Gewinn- und Verlustrechnung

4 Behandlung von langfristigen Fertigungsaufträgen

Wenn sich der Herstellungszeitraum eines Vermögensgegenstandes über den Bilanzstichtag hinweg und damit über mehrere Geschäftsperioden hinzieht, es sich um eine komplexe, kostenintensive sowie kundenspezifische Fertigung handelt, spricht man allgemein von einem langfristigen Fertigungsauftrag. Es handelt sich also um eine individuelle und einmalig zu erbringende Leistung. Allgemein kann ein langfristiger Auftrag, als ein mit niedriger Abschlussquote, vor Fertigstellung mit hohen Kosten abgesetzter, einer Langfristigkeit der Auftragsabwicklung, Einmaligkeit und Komplexität der Fertigung, der unter einer Preisbildung ohne feste Anhaltspunkte am Markt zustande kommender Auftrag umschrieben werden.

Meist handelt es sich um Großprojekte wie beispielsweise Brücken-, Straßen-, Schiff- oder Großanlagenbau.²³ Dabei ist neben der industriellen Fertigung auch das Erbringen von Dienstleistungen charakteristisch. Hierbei sind an Architektur-, Entwicklungs- und Ingenieurleistungen zu denken. Dass heißt, dass gemäß IAS 11 auch Verträge über die Erbringung von Dienstleistungen, die direkt im Zusammenhang mit der Fertigung eines Vermögensgegenstandes stehen, zur Langfristigkeit zählen.²⁴

Häufig erwächst aus der Komplexität die Notwendigkeit, die Auftragsdurchführung auf mehrere Firmen zu verteilen und eine so genannte Anbieterkoalition einen zeitlich begrenzten Zusammenschluss von rechtlich selbstständig bleibenden Unternehmen zu bilden.²⁵

5 Risikofaktoren

Die eben oben beschriebenen Merkmale, wie Komplexität oder die lange Abwicklungsdauer führen zu einer spezifischen Risikostruktur, welche bei auftragsloser Fertigung in dieser Form nicht auftritt.

Ein zu berücksichtigendes Risiko liegt entsprechend der Literatur vor, wenn „bis zum Abschlussstichtag wenigstens eine Ursache eingetreten ist, die einen negativen Erfolgsbeitrag eines Absatzgeschäftes oder einer anderen Aktivität des Unternehmens wahrscheinlich werden lassen.“²⁶ Es stellt sich die Frage welche Risiken muss der Kaufmann voraussehen. Auch hier liefert der Münchner Kommentar eine Erklärung: „Der Kaufmann hat nur die ihm im Rahmen seiner Geschäftstätigkeit üblicherweise begegnenden Risiken und Verluste vorherzusehen und zu berücksichtigen, nicht das, was man bei höchstem Einsatz an Zeit und Kosten überhaupt hätte voraussehen können.“²⁷ Das bedeutet, dass der Kaufmann zur aktiven Erkundung der wirtschaftlichen Lage wesentlicher Schuldner oder zur Überprüfung der Forderungsbewertung verpflichtet ist, wenn bekannt wird, dass ein Schuldner wirtschaftliche Schwierigkeiten hat, er ist jedoch nicht zur Suche von Anhaltspunkten für einen Schiffsuntergang verantwortlich, wenn Lieferungen per Schiff unterwegs sind und Anhaltspunkte für Komplikationen beim Schiffs-

²³ Buchholz (2002), S.177

²⁴ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 274

²⁵ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 274

²⁶ Schmidt/Basedow, S. 173

²⁷ Schmidt/Basedow, S. 173

transport weder zu erwarten noch bekannt sind.²⁸ Soviel zu den allgemeinen Aussagen, nun soll die spezielle Risikostruktur langfristiger Auftragsfertigung erörtert werden.

Die Tatsache, anstelle vieler kleiner nur wenige oder gar nur einen Großauftrag anzunehmen, birgt eine Vielzahl von Risiken. Am Beginn eines langfristigen Fertigungsauftrags steht das Angebotsrisiko. Ein Unterschied zwischen Langfristig- und Serienfertigung besteht in dem umgekehrten Aufbau von Absatz und Fertigung. Grundsätzlich wird mit der Produktion erst begonnen, wenn ein Käufer gefunden wurde, der einen konkreten Auftrag erteilt. Doch zuvor muss dem Auftraggeber erst ein Angebot unterbreitet werden, welches erhebliche kosten- sowie zeitintensive Vorarbeiten erfordert. Die Kosten für die Ausarbeitung eines detaillierten und verbindlichen Angebots können im industriellen Anlagengeschäft oft zwischen 3% und 5% des Projektwertes betragen.²⁹ Da diese Vorleistungen vom Auftraggeber nur in Ausnahmefällen erstattet werden und die Abschlussquote der angebotenen Projekte auf 10% oder weniger geschätzt wird, müssen erfolgreich abgeschlossene Projekte die Vorlaufkosten der gescheiterten Projekte mittragen.³⁰

Des Weiteren nimmt die Herstellung von langfristigen Produkten häufig mehrere Jahre in Anspruch, woraus ein hohes Ressourcen- und Zeitpotenzial resultiert.³¹ Die relativ kleine Anzahl von Aufträgen führt auch unweigerlich zu einer unregelmäßigen Auslastung der Kapazitäten.

Wegen der Komplexität der Aufträge ist es teilweise schwierig, die aufkommen- den Kosten zu prognostizieren beziehungsweise zu planen. Es kann keiner die Preisentwicklung für Rohstoffe, wie Stahl, Metall oder Energie für die nächsten Jahre voraussagen. Dadurch besteht die Gefahr, die Selbstkosten eines Projektes im Verhältnis zu den Auftragserlösen zu unterschätzen.³² Weiterhin ist es schwierig alle Kostenverursa-

²⁸ Schmidt/Basedow, S. 173

²⁹ Kienle:

<http://books.google.com/books?id=u33pm2Z6ms0C&pg=PA9&lpg=PA9&dq=langfristiger+fertigungsauftrag&source=web&ots=Yqwt9OXfQO&sig=S42WAWp1MoMt6aOZnQjt22k9Lpk&hl=de&sa=X&oi=book_result&resnum=3&ct=result> verfügbar am 04.02.2009

³⁰ Kümpel (2005), S. 117

³¹ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 311

³² Kienle:

<http://books.google.com/books?id=u33pm2Z6ms0C&pg=PA9&lpg=PA9&dq=langfristiger+fertigungsauftrag&source=web&ots=Yqwt9OXfQO&sig=S42WAWp1MoMt6aOZnQjt22k9Lpk&hl=de&sa=X&oi=book_result&resnum=3&ct=result> verfügbar am 04.02.2009 , S. 9

chenden Arbeitsgänge, auf Grund der Individualität der einzelnen Aufträge, exakt zu bestimmen.³³

Hinzu kommt, dass ein einzelner Auftrag so umfangreich ist, dass er einen erheblichen Anteil am Gesamtumsatz des Unternehmens ausmacht und sich ein einzelner Verlustauftrag gravierend auf die ganze Unternehmung auswirken kann. Außerdem ist das Produkt fast immer exakt auf den Kunden zugeschnitten und auf Grund dieser hohen Spezifikation nur schwer oder überhaupt nicht mehr an andere Kunden veräußerbar. Ein Zahlungsverzug oder gar -ausfall ist oft mit erheblichen Schwierigkeiten oder Erlöseinbußen verbunden.³⁴ Häufig kommt es zu einer starken wirtschaftlichen Abhängigkeit des Auftragnehmers vom -geber. Deshalb besteht nicht selten die Gefahr, dass infolge von Illiquidität des Auftraggebers auch die Zahlungsunfähigkeit des Auftragnehmers mit sich führt.

Probleme ergeben sich auch aus dem Vorsichtsprinzip bei der Bilanzierung nach Handelsgesetz. § 252 Abs. 1 Nr. 4 HGB besagt, dass Gewinne am Abschlussstichtag nur zu berücksichtigen sind, wenn sie bereits realisiert sind. In der Fertigungsphase kommt es daher meist bei langfristigen Fertigungsaufträgen zu einer kumulativen Aufwandsverrechnung, der erst im Jahr der Fertigstellung der geballte Gewinn gegenübersteht, ein volatiler Gewinnausweis ist die Folge dieses Vorgehens. Die potenziellen Investoren investieren jedoch eher in Unternehmen mit einem stetigen Wachstum sowie Ergebnisausweis.

Zusätzliche Risikofaktoren gibt es im internationalen Geschäft. Im Global Business ist die Zahlungsbereitschaft des Auftraggebers umso wichtiger. International gibt es eine Reihe von Faktoren, zum Beispiel die Außenpolitik, die von den Unternehmen nicht beeinflussbar sind. Diese müssen aber zwingend in die Überlegungen der Vertragspartner miteinbezogen werden. Es gibt aber auch Risiken, die vom Auftragnehmer, zum Beispiel das Fremdwährungsrisiko, beeinflussbar sind. Hier kann dieser sich mittels eines so genannten Devisentermingeschäfts absichern. Bei einem solchen Geschäft wird ein konkreter Währungskurs über einen bestimmten Zeitraum festgeschrieben. Zu erwähnen ist hierbei allerdings, dass diese Absicherung auch mit Kosten verbunden ist.

³³ Kümpel (2005), S. 117

³⁴ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 312

Des Weiteren sollte auch anführt werden, dass bei langfristigen Fertigungsaufträgen kein Verwertungsrisiko für das herzustellende Produkt besteht, da bereits zu Beginn der Fertigung ein Käufer gefunden wurde und nicht für den anonymen Markt produziert wird.³⁵

Nach den allgemeinen Eigenschaften und der besonderen Risikostruktur von langfristigen Fertigungsverträgen sollen nun im Anschluss die konkreten Unterschiede der beiden Rechnungslegungssysteme herausgearbeitet werden. Dazu wird zunächst die Vorgehensweise des Handelsgesetzes betrachtet, bevor dann genauer die Ausgestaltungen des IFRS erörtert werden.

6 Langfristige Fertigungsaufträge nach Handelsgesetz

Die folgenden Abschnitte beschäftigen sich mit der bilanziellen Behandlung von langfristigen Fertigungsaufträgen nach HGB. Es werden im Wesentlichen drei Teilaspekte näher betrachtet. Dies ist zum einen die Zusammensetzung der Herstellungskosten mit besonderem Fokus der Fremdkapital- und Vertriebskosten. Großes Augenmerk liegt auf der nach HGB anzuwendenden Completed-Contract-Methode. Im Weiteren werden der ebenfalls mögliche Selbstkostenansatz sowie die echte Teilgewinnrealisierung genauer beschrieben.

6.1 Herstellungskosten nach HGB

§ 255 HGB definiert die Herstellungskosten. Dabei bilden nach § 255 Abs. 2 HGB die Material-, Fertigungs- sowie die Sondereinzelkosten der Fertigung die handelsrechtliche Untergrenze, dass heißt sie sind die Pflichtbestandteile. Einzelkosten im Sinne des Gesetzes sind solche, deren Maßeinheiten nach Menge, Zeit, Material oder Lohn dem Kostenträger direkt zurechenbar sind.³⁶ Fallen diese überhöht an, sind sie in ihrer tatsächlichen Höhe zu aktivieren.³⁷

³⁵ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 274

³⁶ Budde/Berger (2003), S. 632

³⁷ Budde/Berger (2003), S. 632

Zu den Materialeinzelkosten zählen insbesondere Ausgaben für Rohstoffe, Halb- und Fertigfabrikate.³⁸ Bewertet wird das eingesetzte Material zu seinen Anschaffungskosten einschließlich der Nebenkosten, wie beispielsweise Frachten und Zölle abzüglich Anschaffungskostenminderungen.³⁹ Verpackungsmaterial muss mit der Produktion zusammenhängen, damit die Ausgaben als Materialeinzelkosten zählen, dies wäre beispielsweise der Fall bei einer CD-Hülle.⁴⁰ Verbrauchsbedingter Schwund gehört ebenfalls zu den Aktivierungspflichtigen Materialeinzelkosten.⁴¹ Die Anschaffungskosten sind zunächst auch anzusetzen, wenn die Preise zum Zeitpunkt des Verbrauchs gefallen sind, da eine korrigierende Bewertung der Rohstoffe zum niedrigeren Marktpreis nur zum Bilanzstichtag stattfinden darf.⁴² Zu den Fertigungseinzelkosten gehören die Löhne und Gehälter, sofern sie nicht zu den betrieblichen Sozialkosten oder zur Verwaltung zählen.⁴³ Neben reinen Produktions-, Werkstatt- und Verarbeitungslöhnen sind auch Überstunden-, Feiertags- und Sonderzuschläge anzusetzen sowie die Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung, Lohn- und Kirchensteuer.⁴⁴ Freiwillige Sozialabgaben, Ergebnisbeteiligungen und Aufwendungen für die betriebliche Altersversorgung gehören dagegen nicht zu den Fertigungskosten.⁴⁵ Unter die Sondereinzelkosten der Fertigung fallen zum Beispiel Modelle, Entwürfe, Schablonen, Spezialwerkzeuge, Rezepturen oder Lizenzgebühren, soweit diese keine Vertriebsgebühren beinhalten.⁴⁶ Es wird ersichtlich, dass es enge Verbindungen beziehungsweise Berührungspunkte zu den Forschungs- und Entwicklungskosten gibt. So dürfen Kosten der Grundlagenforschung und der Neuentwicklung, die weder auftrags- noch objektgebunden sind, nicht in der Bilanz aktiviert werden.⁴⁷ Strittig ist die Behandlung von Kosten für die Weiterentwicklung von bereits in der Produktion befindlichen Produkten.⁴⁸

Die Materialgemein-, Fertigungsgemein-, fertigungsbezogene und allgemeine Verwaltungs- sowie herstellungsbezogene Fremdkapitalkosten dürfen handelsrechtlich aktiviert werden. Dass heißt für diese Kostenbestandteile existiert ein Wahlrecht. Auch der Wertverzehr des Anlagevermögens, soweit er durch die Fertigung veranlasst ist,

³⁸ Schmidt/Basedow, S. 231 Paragraph 62

³⁹ Budde/Berger (2003), S. 633

⁴⁰ Schmidt/Basedow, S. 231 Paragraph 63

⁴¹ Schmidt/Basedow, S. 231 Paragraph 63

⁴² Budde/Berger (2003), S. 633

⁴³ Schmidt/Basedow, S. 232 Paragraph 65

⁴⁴ Schmidt/Basedow, S. 232 Paragraph 65

⁴⁵ Budde/Berger (2003), S. 633

⁴⁶ Schmidt/Basedow, S. 232 Paragraph 67

⁴⁷ Schmidt/Basedow, S. 232 Paragraph 68

⁴⁸ Schmidt/Basedow, S. 232 Paragraph 68

darf in die Herstellungskosten eingerechnet werden.⁴⁹ Dies gilt jedoch nur für angemessene Teile, die auf den Zeitraum der Herstellung entfallen.⁵⁰ Nicht zu den Herstellungskosten zählen die nicht herstellungsbezogenen Fremdkapital- und die Vertriebskosten, für diese besteht ein Ansatzverbot. Die beiden letztgenannten Kostenarten werden anschließend auf Grund von einigen Besonderheiten im Rahmen der Bilanzierung von langfristiger Auftragsfertigung noch einmal genauer betrachtet und diskutiert.

6.1.1 Behandlung von Fremdkapitalzinsen

Das generelle Aktivierungswahlrecht von herstellungsbezogenen Fremdkapitalkosten soll hinsichtlich einiger Besonderheit in der bilanziellen Behandlung im folgenden Abschnitt konkreter erörtert werden.

Zinsen für Fremdkapital sind terminologisch nach § 255 Abs. 3 Satz 1 HGB keine Herstellungskosten. So sind grundsätzlich nach herrschender Meinung keine Finanzierungskosten im Rahmen der Anschaffungskosten zu aktivieren, da beispielsweise eine Kreditfinanzierung eines Vermögensgegenstandes an sich nicht zu einem höheren Wert führt.⁵¹ Die Anschaffung oder Herstellung eines Vermögensgegenstandes ist ein von der Finanzierung unabhängiger Vorgang.⁵² Sofern jedoch diese auf den Zeitraum der Herstellung entfallen, besteht laut § 255 Abs. 3 Satz 2 HGB die Möglichkeit zur Aktivierung von Fremdkapitalzinsen im Rahmen der Inanspruchnahme einer Bilanzierungshilfe. Vorausgesetzt das Fremdkapital wird zur Herstellung eines Vermögensgegenstandes verwendet, dann dürfen die auf den Zeitraum der Produktion entfallenden Fremdkapitalzinsen aktiviert werden.⁵³ Fremdkapitalkosten, die nicht im Herstellungsprozess anfallen, sondern erst danach, zählen zum Vertriebsbereich und müssen sofort aufwandswirksam verbucht werden, dass heißt diese dürfen nicht mit in der Bilanz angesetzt werden.

Damit es zu einer Aktivierung kommen kann, muss auch ein Zusammenhang zwischen dem in Anspruch genommenen Fremdkapital und der Herstellung des Vermögensgegenstandes bestehen.⁵⁴ Von einem Zusammenhang kann ausgegangen werden,

⁴⁹ Budde/Berger (2003), S. 650

⁵⁰ Budde/Berger (2003), S. 650

⁵¹ Zwirner/Boecker/Reuter (02.06.2004), S. 221

⁵² Budde/Berger (2003), S. 664

⁵³ Budde/Berger (2003), S. 666

⁵⁴ Budde/Berger (2003), S. 666

wenn ein Kreditvertrag unter Bezugnahme des herzustellenden Vermögenswerts abgeschlossen, verlängert oder eine bestehende Kreditlinie nachweislich zur Finanzierung ausgenutzt wird.⁵⁵ Eine Aktivierung des Fremdkapitalzinses ist also berechtigt, wenn ein Zinsaufwand hätte vermieden werden können, falls eine Herstellung dieses Vermögensgegenstandes unterblieben wäre.⁵⁶ In den Branchen der Flugzeugbau- und Luftfahrtgesellschaften, Werften sowie Schifffahrtsgesellschaften kann oftmals ein Zusammenhang zwischen der Inanspruchnahme von Finanzierungsmitteln und der Erzeugung der Vermögensgegenstände hergestellt werden.⁵⁷

6.1.2 Behandlung von Vertriebskosten und Kosten zur Auftragserlangung

Über die Bilanzierung von Vertriebskosten im Rahmen eines langfristigen Fertigungsauftrags gibt es unterschiedliche Meinungen in der Literatur. Zum Vertrieb zählen insbesondere Maßnahmen der Marktforschung, Werbung, Auftragserlangung, Verkauf, verwaltungsmäßiger Auftragsabwicklung, Transport, Lagerung, Versand und Kundendienst.⁵⁸ Trotz des generellen Aktivierungsverbotes für Vertriebskosten, gemäß § 255 Abs. 2 Satz 6 HGB, vertritt Coenenberg die Ansicht, dass eine Aktivierung von Aufwendungen für bereits verkaufte, aber noch nicht abgesetzte Waren, zum Beispiel für Provisionen, insbesondere im Fall langfristiger Fertigungsaufträge teilweise für zulässig erachtet werden sollte.⁵⁹ Vorausgesetzt diese sind vor Beginn des eigentlichen Herstellungsprozesses angefallen und einem konkreten, bereits erhaltenen Auftrag direkt zuzuordnen.⁶⁰ Dann sind sie als aktivierungspflichtige Fertigungseinzelkosten zu qualifizieren.⁶¹ Ist hingegen eine direkte Zurechnung nicht möglich, so ist ihre Aktivierung unter den Gemeinkosten zulässig.⁶²

Dies deckt sich im Wesentlichen auch mit den Aussagen des Beck'schen Bilanz-Kommentars. In dem ist zu lesen, dass ein Einbeziehungsverbot für Vertriebskosten die

⁵⁵ Budde/Berger (2003), S. 666

⁵⁶ Budde/Berger (2003), S. 666

⁵⁷ Budde/Berger (2003), S. 666

⁵⁸ Schmidt/Basedow, S. 235 Paragraf 88

⁵⁹ Coenenberg (2005), S. 99

⁶⁰ Coenenberg (2005), S. 99

⁶¹ Coenenberg (2005), S. 99

⁶² Coenenberg (2005), S. 99

Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich beeinträchtigt.⁶³ Deshalb können bestimmte Einzelkosten des Vertriebs mit Herstellungsbeginn aktiviert werden, vorausgesetzt sie sind einem Auftrag, am Bilanzstichtag oder spätestens bis zur Abschlusserstellung, direkt zurechenbar.⁶⁴ Bestimmte Aufwendungen zur Auftragserlangung und -vorbereitung, wie zum Beispiel Reisekosten zu Auftragsverhandlungen oder Kosten für die Erstellung von Angeboten, zählen im Einzelfall nicht zu den Sondereinzelkosten des Vertriebs, sondern sind Sonderkosten der Fertigung und somit Teil der Herstellungskosten.⁶⁵

6.2 Bilanzierungs- beziehungsweise Bewertungsmethoden nach HGB

Im HGB gibt es keine gesonderten Paragraphen, die sich mit dem Spezialfall der langfristigen Fertigungsaufträge und insbesondere mit deren Bilanzierung auseinandersetzen. Deshalb sind die allgemeinen Vorschriften des deutschen Bilanzrechts anzuwenden und es muss auf das generelle Realisations- und Vorsichtsprinzip zurückgegriffen werden. Im HGB spielen der Gläubigerschutz, Kapitalerhaltung und das Vorsichtsprinzip eine prägende Rolle. So soll sich der Kaufmann im Zweifelsfall eher zu arm als zu reich rechnen. Der Gewinn und bei Kapitalgesellschaften der ausschüttungsfähige Betrag soll eher zu niedrig als zu hoch ausgewiesen werden.⁶⁶

Das Realisationsprinzip besagt, dass Gewinne nur dann bilanziert werden dürfen, wenn sie bis zum Bilanzstichtag verwirklicht werden. Coenenberg definiert den Realisationszeitpunkt als die Übergabe des Gesamtwerkes an den Auftraggeber, der mittels Abnahme und der Bewilligung der Endabrechnung, dessen Funktionsfähigkeit anerkennt.⁶⁷ Die Erträge aus Langfristfertigung gelten entsprechend § 252 Abs. 1 Nr. 4, 2. Halbsatz HGB aus Gläubigerschutzgedanken erst dann als realisiert, wenn die Preisgefahr auf den Käufer übergegangen ist, dass heißt mit Zeitpunkt der Abnahme des Projekts.⁶⁸

⁶³ Budde/Berger (2003), S. 656

⁶⁴ Budde/Berger (2003), S. 656

⁶⁵ Budde/Berger (2003), S. 656

⁶⁶ Lüdenbach (2007), S. 32

⁶⁷ Coenenberg (2005), S. 215

⁶⁸ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 282

Weiterhin sind alle Vermögenswerte nach § 253 Abs. 1 Satz 1 HGB höchstens zu den Anschaffungs- und Herstellungskosten zu bewerten. Ein höherer Ansatz würde zwangsläufig zu einem Ausweis von unrealisierten Gewinnen führen, der wiederum dem Realisationsprinzip entgegensteht. Alle Umsätze und Gewinne, die im Zusammenhang mit diesem Fertigungsauftrag stehen, dürfen erst mit der Übergabe an den Auftraggeber bilanziert werden. Auf Grund der Gefahr von unvorhersagbaren, eventuellen Aufwendungen, kann der Erfolg vor dem Realisationszeitpunkt noch nicht zu 100% bestimmt werden.

Eine zu strenge Auslegung des Realisationszeitpunkts kann, im Zusammenhang mit der Längerfristigkeit, zu einer erheblichen Beeinträchtigung der Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens führen. Dies steht im Widerspruch zur Generalnorm des § 264 Abs. 2 Satz 1 HGB. Diese verlangt „...ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage...“.⁶⁹ Versuche, eine Gewinnrealisation vor dem eigentlichen Realisationszeitpunkt mit der Generalklausel des § 264 Abs. 2 HGB zu erlauben beziehungsweise zu begründen, schlagen allein deshalb fehl, da die Generalklausel nur für Kapitalgesellschaften gilt und sie hinter dem Realisationsprinzip zurück steht.⁷⁰ Aus diesem Grund wird die Frage der richtigen Ertragsausweisung für langfristige Fertigungsaufträge sehr umstritten und in diversen Fachzeitschriften sowie der einschlägigen Literatur hitzig diskutiert.

6.2.1 Completed-Contract-Methode

Basierend auf dem Realisations- und Vorsichtsprinzip ist die Completed-Contract-Methode das im Handelsrecht anerkannte Verfahren. Bis zur Fertigstellung wird der in Produktion befindliche Vermögensgegenstand in der Bilanz unter den unfertigen Erzeugnissen des Umlaufvermögens zu den anteiligen Herstellungskosten ausgewiesen.⁷¹ In gleicher Höhe liegt ein Ertrag vor, der beim Gesamtkostenverfahren als Bestandserhöhung gebucht wird. Aufwand und Ertrag entsprechen sich, es ergibt sich kein Erfolgseffekt, die Buchungen sind also erfolgsneutral.⁷² Dass heißt der Gewinn des Unternehmens ist, außer im Jahr der Fertigstellung, stets null. Auf diese Weise möchte der Gesetzgeber verhindern, dass Gewinne ausgewiesen werden, ohne dass diese weder

⁶⁹ HGB (i.d.F. v. 01.02.2004) § 264 Abs. 2 Satz 1

⁷⁰ Schmidt/Basedow, S. 177 Paragraf 80

⁷¹ Buchholz (2002), S.178

⁷² Buchholz (2002), S.178

realisiert, noch mit ausreichender Sicherheit in jeder Periode der Fertigstellung errechnet werden können. Während der Fertigung eines Projektes können unvorhersehbare Mehrkosten durch Produktionsfehler entstehen. Der tatsächliche Gewinn ist daher erst mit Vollkommender Sicherheit nach Fertigstellung und Abnahme des Produktes bestimmbar. Diese Vorgehensweise resultiert aus der Einhaltung des Gläubigerschutzes als oberstes Ziel des deutschen Bilanzrechts. Ein bereits in der Fertigungsphase ausgewiesener Gewinn würde zum einen eine Besteuerung basierend auf dem Maßgeblichkeitsprinzips vorsehen und zum anderen in der Regel eine Ausschüttung an die Aktionäre hervorrufen.⁷³ Das führt zu einer Verminderung des als Haftungsmasse zur Verfügung stehenden Kapitals und damit zum Substanzentzug.⁷⁴

Dadurch weisen manche Unternehmen, die nicht an mehreren Langfristaufträgen gleichzeitig arbeiten oder auch kurzfristige Tätigkeiten erfüllen, über Jahre keine Erträge aus.⁷⁵ An dieser Stelle soll auch auf das eingangs dargestellte Beispiel verwiesen werden.

Eine Ausnahme ist der Fall, dass die Kosten die Erlöse übersteigen und damit ein Verlust wahrscheinlich ist. Das Imparitätsprinzip schreibt hier vor, dass Verluste bereits bei Erkennbarkeit auszuweisen sind. Nach § 249 Abs. 1 Satz 1 HGB müssen in einem solchen Fall nach Handelsrecht Rückstellungen für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften gebildet werden. Es wird ersichtlich, dass im Sinne der HGB-Bilanzierung alle vorhersehbaren Risiken und Verluste, die bis zum Abschlussstichtag entstanden sind, im Rahmen des Jahresabschlusses berücksichtigt werden müssen, Gewinne sind hingegen erst bei deren Realisation zu erfassen.

Der Vorteil der Completed-Contract-Methode ist dahingehend zu sehen, dass ein Gewinnausweis beziehungsweise Ertragsausschüttung vermieden wird, solange noch keine realisiert sind. Im Sinne dieser Methode werden in der Bilanz nur Gewinne ausgewiesen, wenn es sich um einklagbare, tatsächlich realisierte Forderungen handelt. Das Ergebnis stellt somit keine Schätzgröße dar, die noch von unvorhergesehenen Aufwendungen gemindert beziehungsweise aufgezehrt werden kann.⁷⁶ Das Risiko, dass im

⁷³ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 282

⁷⁴ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 282

⁷⁵ Wöltje (2007), S. 233

⁷⁶ Kümpel (2005), S. 119

Jahresabschluss Gewinne ausgewiesen werden, die sich später als doch nicht verwirklicht herausstellen, wird minimiert. Die bestehenden Gewährleistungs- beziehungsweise eventuell vorhandenen Garantierisiken werden mittels Bildung von Rückstellungen im Jahresabschluss entsprechend berücksichtigt.⁷⁷ Dieser Vorteil zieht aber gleichzeitig den größten Nachteil mit sich, da es nicht zur Abbildung der wirklichen wirtschaftlichen Leistungen kommt. Unterbleibt eine periodengerechte Gewinnermittlung, führt dies dagegen bereits in den Fertigungsperioden zu einer negativen Erfolgswirkung. Es kann während der mehrjährigen Leistungserstellung dazu führen, dass in Höhe der nicht aktivierten beziehungsweise nicht aktivierungsfähigen Selbstkostenbestandteile, auf Grund der Kosten für Grundlagenforschung oder Vertrieb, so genannte Auftrags-Zwischenverluste entstehen.⁷⁸ Diese belasten das Ergebnis der entsprechenden Perioden, obwohl aus dem Gesamtauftrag Gewinne zu erwarten sind. Der im Fertigstellungsjahr sprunghaft ansteigende Gewinnausweis vermittelt ein falsches Bild.

Folglich führen für den Adressaten diese starken Schwankungen des Periodenergebnisses zu einer eingeschränkten Aussagefähigkeit der Jahresrechnung, die keinen intertemporären Bilanzvergleich zulässt.⁷⁹ Zudem zeigt der Jahresabschluss weder in den Jahren der Fertigung noch im Abrechnungsjahr den tatsächlichen Umfang der Auftragstätigkeit.⁸⁰ In der Literatur wird deshalb angezweifelt, dass das Jahresergebnis auf Grund der Schwankungen im Ergebnisausweis als Maßgröße des wirtschaftlichen Erfolgs brauchbar ist, da dem Investor keine entscheidungsrelevanten Informationen bereitgestellt werden.⁸¹ Dabei sind die Ertragsschwankungen umso ausgeprägter, je geringer die Zahl der Projekte, je größer deren Auftragswert beziehungsweise je größer der Anteil der nicht aktivierungsfähigen Kosten (Vorlauf- und Vertriebskosten) ist.⁸²

Des Weiteren sind bei strenger Einhaltung des Realisationsprinzips eventuelle Steuernachteile zu erwähnen, welche im Jahr der Endabnahme mittels Freisetzung der Auftragszwischenverluste, angesichts der progressiv ausgestalteten Steuerbelastung, entstehen können.⁸³

⁷⁷ Kümpel (2005), S. 119

⁷⁸ Coenenberg (2005), S.215

⁷⁹ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 282

⁸⁰ Rudolf/Suter (6-7/99), S. 532

⁸¹ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 282

⁸² Kümpel (2005), S. 120

⁸³ Rudolf/Suter (6-7/99), S. 532

Basierend der vielfachen Nachteile der Completed-Contract-Methode wird in der deutschen Literatur der Ansatz der Selbstkosten sowie die Teilgewinnrealisierung diskutiert, die zumindest teilweise die Schwachstellen des handelsbilanziellen Ansatzes beheben sollen. Im folgendem werden kurz diese beiden Methoden erläutert, um dann im Anschluss zu hinterfragen, ob eine Anwendung dieser Vorgehensweisen in der Handelsbilanz realistisch ist.

6.2.2 Selbstkostenansatz

Werden die Herstellungskosten als Höchstgrenze jeweils unter Ausnutzung der Wahlrechte, also einschließlich Gemeinkosten und herstellungsbezogenen Fremdkapitalzinsen ermittelt, so gibt es noch immer eine Spanne zwischen den höchstmöglich bilanziellen Herstellkosten und den anteiligen Erlösen nach dem Fertigungsstand.⁸⁴ Der vorhandene Unterschiedsbetrag umfasst die nicht aktivierungsfähigen Fremdkapitalzinsen, Verwaltungs- und Vertriebskosten sowie den Gewinnanteil.⁸⁵ Es entstehen somit zwangsläufig mittels Bilanzierung der Completed-Contract-Methode Auftrags-Zwischenverluste, auf Grund der nicht Aktivierung aller aufgewendeten Kosten. Deshalb entwickelte sich der erfolgsneutrale Selbstkostenansatz. Dabei werden wahlweise neben den Herstellungskosten auch die aufwandsgleichen Selbstkosten aktiviert.⁸⁶ Vorausgesetzt die zukünftigen Erlöse abzüglich der noch anfallenden Herstellungskosten und sonstigen Aufwendungen, zum Beispiel für Verwaltungs- und Vertriebskosten, sowie einen nicht einbegriffenen Gewinnzuschlag decken den Wertansatz.⁸⁷ Außerdem muss am Bilanzstichtag sichergestellt sein, dass sich der Fertigungsauftrag über mehr als zwei Geschäftsjahre erstreckt und aus diesem kein Verlust resultiert.⁸⁸

Dieser Ansatz ist in der Fachwelt sehr strittig, da dies eine Durchbrechung der Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung hervorruft, wobei in dem Zusammenhang dann oft auf den § 252 Abs. 2 HGB verwiesen wird. Im Sinne des § 252 Abs. 2 HGB sind in Ausnahmefällen die Durchbrechung des Realisationsprinzips gerechtfertigt. Deshalb wird im nächsten Kapitel noch einmal detailliert die Problematik des § 252 Abs. 2 HGB diskutiert.

⁸⁴ Budde/Berger (2003), S. 657

⁸⁵ Budde/Berger (2003), S. 657

⁸⁶ Coenenberg (2005), S. 217

⁸⁷ Coenenberg (2005), S. 217

⁸⁸ Budde/Berger (2003), S. 657

6.2.3 Besteht nun ein Ausnahmefall im Sinne des § 252 Abs. 2 HGB?

§ 252 Abs. 2 HGB erlaubt in begründeten Fällen von den in Absatz 1 genannten Bewertungsgrundsätzen ein Abweichen von der Regel. Der Gesetzeswortlaut „darf nur“ begründet kein Wahlrecht, sondern deutet auf ein grundsätzliches Abweichungsverbot hin.⁸⁹ Dies heißt, dass eventuelle Abweichungen begründet werden müssen und die Ausnahme bleiben sollten. Welche Sachverhalte als begründete Ausnahmefälle gelten, wird allerdings nicht spezifiziert. Auch in der Literatur gibt es darüber verschiedene Meinungen.

Allgemein liegen Ausnahmefälle immer dann vor, wenn das Ziel des Jahresabschlusses, ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage darzustellen, beeinträchtigt ist.⁹⁰ Für die Festlegung eines Ausnahmefalls im Sinne des § 252 Abs. 2 HGB soll keinesfalls Bezug auf die Fertigung anderer Unternehmen, dass heißt auf die auftragslose sowie einperiodige Produktion, genommen werden, sondern, was als Ausnahmefall gilt, kann nur anhand der Bedingung des jeweiligen Unternehmens beurteilt werden.⁹¹ Andere Experten sind der Ansicht, dass auch regelmäßig anfallende Ereignisse als Ausnahmetatbestände gemäß § 252 Abs. 2 HGB behandelt werden, wenn es die Sondersituation einer gesamten Branche, in diesem Fall der Langfristfertigung, bedingt.⁹² Strittig ist ebenso, ob eine Abweichung vom Vorsichts-, Realisations- und Imparitätsprinzip überhaupt möglich ist.⁹³

So weisen Unternehmen in Perioden vor der Lieferung und Leistung nicht nur keine Gewinnbeiträge aus, sondern sogar noch wegen unvollständiger Herstellungskostenaktivierung nach § 255 Absätzen 2 und 3 HGB Verlustbeiträge, die im Jahr der Fertigstellung überkompensiert werden.⁹⁴ Deshalb vertritt Coenenberg die Auffassung, dass im Sinne des § 252 Abs. 2 HGB auch die eigentlich im Handelsgesetz nicht erlaubte Percentage-of-Completion-Methode in Ausnahmefällen möglich ist. Hierbei wird unter anderem verlangt, dass ein wesentlicher Teil der Tätigkeit des Unternehmens

⁸⁹ Schmidt/Basedow, S. 184 Paragraph 116

⁹⁰ Coenenberg (2005), S.218

⁹¹ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 283

⁹² Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 283

⁹³ Schmidt/Basedow, S. 184 Paragraph 116

⁹⁴ Schmidt/Basedow, S. 177 Paragraph 78

langfristige Fertigungsaufträge sind und es im Falle einer Bilanzierung mit der Completed-Contract-Methode zu einer nicht unerheblichen Beeinträchtigung des Einblickes in die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage kommt.⁹⁵ Dann wird entsprechend des Leistungsfortschrittes neben den angefallenen und aktivierten Herstellungskosten ein anteiliger Gewinn ausgewiesen.

Auch der Kontaktausschuss der EU-Kommission erachtet indes eine Bewertung nach der Percentage-of-Completion-Methode für richtlinienkonform, soweit der Gesamtbetrag der Einnahmen aus dem Vertrag bekannt ist und der Anteil der abgeschlossenen Arbeiten sich zuverlässig errechnen lässt.⁹⁶ Ebenso muss sich der Vertrag in einem fortgeschrittenen Stadium befinden.⁹⁷

Moxter teilt nicht diese Ansicht. Er ist der Auffassung, dass eine Abweichung von den genannten Prinzipien nicht begründet ist, da der grundlegende Zweck der gesetzlichen Bilanz, einer vorsichtig bemessenen Ermittlung, basierend auf dem Realisations- und Imparitätsprinzip, auch bei Konflikten zwischen den Einzelprinzipien beachtet werden muss.⁹⁸ Deshalb ist es nicht gestattet von den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung abzuweichen und unvorsichtig zu bewerten, auch wenn es sich um begründete Ausnahmefälle handelt.⁹⁹

Unternehmen, die langfristige Fertigungsaufträge schwerpunktmäßig und vor allem auch ständig durchführen, wäre eine Abweichung vom § 252 Abs. 1 HGB kein Ausnahmefall mehr. Beispielsweise handelt es sich bei allen Fertigungsaufträgen von Werften oder Flugzeugherstellern immer um komplexe, mit hohen Kosten verbundene, kundenindividuelle sowie langfristige Aufträge. So würden Ausnahmefälle für solche Art von Unternehmen allezeit nach § 252 Abs. 2 HGB bestehen und zu einer Durchbrechung des Vorsichts- und Realisierungsprinzip berechtigen. Auf der anderen Seite wäre es ungerecht eine Bewertung nach dem Selbstkostenansatz oder gar der Percentage-of-Completion-Methode nur solchen Unternehmen zu erlauben, welche langfristige Projekte eher selten bearbeiten und vorrangig kurzfristige Tätigkeiten erfüllen. Das dieses die Absicht des § 252 Abs. 2 HGB ist, zweifle ich stark an.

⁹⁵ Coenenberg (2005), S.218

⁹⁶ Epstein/Jermakowicz/Ballwieser (2007), Abschnitt 7, Paragraph 125, S. 314

⁹⁷ Epstein/Jermakowicz/Ballwieser (2007), Abschnitt 7, Paragraph 125, S. 314

⁹⁸ Schmidt/Basedow, S. 184 Paragraph 116

⁹⁹ Schmidt/Basedow, S. 184 Paragraph 116

In der deutschen Fachliteratur wird eine Abweichung von der Completed-Contract-Methode grundsätzlich nur für vertretbar gehalten, wenn alle nachfolgenden Prämissen erfüllt sind:¹⁰⁰

- Der Herstellungsprozess muss sich über die Dauer des Geschäftsjahres erstrecken.
- Die langfristige Fertigung bildet einen erheblichen Teil der Unternehmenstätigkeit ab.
- Die Gewinnrealisierung nach Abschluss des Auftrages führt zu einer erheblichen Beeinträchtigung des Einblickes in die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.
- Das Auftragsergebnis muss sicher zu ermitteln sein, und es bestehen keine Risiken, die das Auftragsergebnis wesentlich beeinträchtigen können.
- Für unvorhersehbare Garantieleistungen und Nachbesserungen sind vorsichtig bemessene Beträge zu berücksichtigen.
- Eine Zerlegung der Gesamtleistung in kalkulatorisch abgrenzbare Teilleistungen ist möglich.
- Nur der auf Teilleistungen entfallene Gewinn darf vereinnahmt werden.
- Sind die Istkosten höher als die Kosten der Vorkalkulation, so dürfen keine Gewinne verbucht werden, soweit noch anfallende Kosten keine Deckung aufweisen, dass heißt aus dem Vertrag darf kein Verlust drohen.
- Es liegen keine Anzeichen für Einwände seitens des Abnehmers vor, die das Gesamtergebnis negativ beeinflussen können.

Doch auch hier kann die Schwammigkeit der Prämissen bemängelt werden. Beispielsweise ist die zweite und vierte Bedingung durch die unbestimmten Begriffe „Wesentlichkeit“ und „Erheblich“ geprägt, die aber nie genauer definiert werden und damit ebenfalls eine hohe Subjektivität den Bilanzierenden gewähren.¹⁰¹ Alle oben genannten

¹⁰⁰ alle nachfolgend angeführten Punkte beziehen sich auf: Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 283

¹⁰¹ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 283

Kriterien, die einen Ausnahmefall begründen würden, sind nicht eindeutig definiert, es handelt sich um reine Auslegungsfragen.

Daher dürfte im Sinne des Handelsrechts die Percentage-of-Completion-Methode in der Praxis äußerst selten zur Anwendung kommen. In der handelsrechtlichen Fachliteratur geht die herrschende Meinung davon aus, dass die Bedingungen zum Ergebnisausweis in der Geschäftswelt kaum erfüllbar sind. Beruhend auf der Risikosituation wird es schwierig, um nicht zu sagen unmöglich sein, eine hinreichend zuverlässige Schätzung der Auftragserlöse und –kosten als Determinanten des gesamten Auftragsgewinns zu erreichen.¹⁰² Nach wie vor bleibt das größte Problem, dass zwischenzeitlich Gewinne ausgewiesen und ausgeschüttet werden, die bei endgültiger Abnahme des Projektes durch Verluste aufgezehrt oder gar überkompensiert werden, was letztlich zur Verletzung des Gläubigerschutzinteresses führt.¹⁰³

Da die Percentage-of-Completion-Methode, eine echte Durchbrechung des Realisationsprinzips darstellt, muss dies im Sinne des § 284 Abs. 2 Nr. 3 HGB im Anhang erläutert werden.¹⁰⁴ Es muss erklärt werden, welchen Einfluss die Abweichung vom Realisationsprinzip auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Fertigungsunternehmens hat und weshalb diese vorgenommen wurde.¹⁰⁵ Ein möglicher Grund, der eine Abweichung begründen würde, wäre, die bessere Vergleichbarkeit der einzelnen Periodenerfolge zu gewährleisten.

Die Percentage-of-Completion-Methode darf in der Steuerbilanz nicht angewendet werden. Gemäß dem BFH-Urteil vom 18.12.1956 kann eine Teilgewinnrealisierung nur vorgenommen werden, wenn es sich um abgrenzbare und fertige Teilleistungen handelt.¹⁰⁶ Dabei muss die Preisgefahr der Teilprojekte auf den Auftraggeber übergegangen sein.¹⁰⁷ Sind somit die Anwendungsvoraussetzungen in der Handelsbilanz erfüllt, findet der Weg der Ergebnisermittlung aber trotzdem über das Maßgeblichkeits-

¹⁰² Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 283

¹⁰³ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 283

¹⁰⁴ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 283

¹⁰⁵ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 283

¹⁰⁶ Kümpel (2005), S. 123

¹⁰⁷ Kümpel (2005), S. 123

prinzip keinen Eingang in die Steuerbilanz. Damit kommt dem handelsrechtlich geduldeten Verstoß des Vorsichtsprinzips steuerrechtlich keine Bedeutung zu.¹⁰⁸

Auch die Bilanzierung zu den Selbstkosten, also der zusätzliche Ansatz von angefallenen nicht herstellungsbezogenen Fremdkapital-, Verwaltungs- und Vertriebskosten, wo der Gewinnzuschlag unberücksichtigt bleibt, wird ebenfalls in der Praxis eher selten Anwendung finden. Denn auch bei diesem Verfahren bleibt die Gefahr, dass ein eventueller Verlustausweis nach Fertigstellung und bei endgültiger Abnahme des Projekts in der Regel nicht ganz ausgeschlossen werden kann. Nach wie vor bleibt die Frage unbeantwortet, ob die Langfristfertigung einen Ausnahmefall begründet und damit eine Durchbrechung des Realisationsprinzips rechtfertigt.

Was unseren Gesetzeshütern hierzulande eher schwer fällt, ist bei unseren direkten Nachbarn längst schon Routine. So existiert in Österreich für langfristige Aufträge, die sich über mehr als zwölf Monate erstrecken, ein spezielles Bewertungswahlrecht. Im Sinne des § 206 Abs. 3 ÖHGB dürfen angemessene Teile der Verwaltungs- und Vertriebskosten aktiviert werden, soweit aus der weiteren Auftragsabwicklung keine Verluste drohen, deren Betrag ist gesondert anzugeben.¹⁰⁹ Voraussetzung dieses Vorgehens ist eine verlässliche Kostenrechnung.¹¹⁰ Das Ziel dieses Wahlrechts ist eine verlustfreie Bewertung zu erzielen, wo möglichst alle Aufwendungen, die zur Fertigung des langfristigen Auftrags anfallen, bilanziert werden können, unter der Voraussetzung, dass ein Ertrag, der über die Aufwendungen hinausgeht, nicht angesetzt wird.¹¹¹

6.2.4 Echte Teilgewinnrealisierung

Durch die in Deutschland äußerst seltene Anwendung des Selbstkostenansatzes sowie der Percentage-of-Completion-Methode im Rahmen der handelsrechtlichen Bilanzierung entwickelte sich die echte Teilgewinnrealisierung.

Dabei wird der gesamte Fertigungsauftrag in Teilleistungen, so genannten Meilensteinen, zerlegt. Diese werden jeweils zum vereinbarten Realisationszeitpunkt mit dem Auftraggeber abgerechnet. Bei der endgültigen Teilabrechnung werden die Ver-

¹⁰⁸ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 284

¹⁰⁹ Wagenhofer (2005), S. 279

¹¹⁰ Wagenhofer (2005), S. 279

¹¹¹ Wagenhofer (2005), S. 279

tragsgegenstände ihrer Art nach auch rechtlich und wirtschaftlich dem Auftraggeber übergeben, dass heißt es kommt zu einer verbindlichen Übernahme der Teilleistungen mit zugehöriger Gefahrenübergabe.¹¹² Für die abgerechneten Leistungen entsteht ab diesem Zeitpunkt in den folgenden Fertigungsperioden kein Verlust mehr für den Auftragnehmer. Die aus den abgerechneten Teilleistungen resultierenden Gewinne werden dann in der Bilanz ausgewiesen.

Doch eine solche Abrechnung ist nur bei technisch in sich geschlossenen und auch wirtschaftlich abgrenzbaren Teilen des Gesamtauftrags möglich.¹¹³ Mit der Teilabrechnung werden die entsprechenden Erlöse als Umsatz beziehungsweise Forderung verbucht und der Bilanzansatz des unfertigen Auftrages um die zugehörigen Herstellungskosten vermindert, die Differenz entspricht dann, nach Berücksichtigung eventuell weiterer Periodenaufwendungen, dem ausgewiesenen Teilgewinn.¹¹⁴

Die echte Teilgewinnrealisierung ist nach HGB zulässig, sie stellt kein Verstoß gegen das Realisationsprinzip dar, weil es durch die Zerlegung der Gesamtleistung in die Meilensteine zu einer Ertragsrealisation kommt und so den einzelnen Teillieferungen eindeutige Erträge zugeordnet werden können.¹¹⁵ Aber die Teilabnahmen führen nicht zu einem Gewinnausweis, wenn das gesamte Liefer- und Leistungsrisiko nach wie vor beim Lieferanten bleibt und dieser auch noch für die bereits abgenommen Leistungen haftet. Hierbei wäre das Kriterium des „quasisicheren Anspruchs“ auf Gegenleistung nicht erfüllt.¹¹⁶ Dem Auftragnehmer wird es in der Regel nicht gelingen, das Gesamterfüllungsrisiko vertraglich auszuschließen und dadurch sind die echten Teilgewinnabrechnungen in der Praxis ebenfalls eher die Seltenheit.¹¹⁷

Da die herrschende Meinung nur die Teilgewinnrealisation auf Basis echter Teilabrechnungen als einzige Ausnahme vom Realisationsprinzip ansieht, die allerdings nur bei sehr streng definierten Voraussetzungen zur Anwendung kommen kann, werden die letzten Methoden nicht weiter Gegenstand der Arbeit sein. Aus diesem Grund wer-

¹¹² Budde/Berger (2003), S. 657

¹¹³ Coenenberg (2005), S. 217

¹¹⁴ Coenenberg (2005), S. 217

¹¹⁵ Wöltje (2007), S. 248

¹¹⁶ Schmidt/Basedow, S. 177 Paragraf 80

¹¹⁷ Budde/Berger (2003), S. 657

den im folgendem nur noch die Completed-Contract-Methode sowie die Percentage-of-Completion-Methode fokussiert.

7 Langfristige Fertigungsaufträge nach IFRS

Der nun anschließende Abschnitt erörtert die Bilanzierung von langfristigen Fertigungsaufträgen nach IFRS. Anders als im HGB gibt es mit dem IAS 11 einen eigenen Standard, der die bilanzielle Behandlung langfristiger Fertigungsaufträge regelt.

Zu Beginn der nun folgenden Kapitel werden zuerst die Auftragskosten und –erlöse von einander abgegrenzt sowie die Fremdkapital- und Vertriebskosten genauer betrachtet. Im Anschluss werden die anzuwendende Percentage-of-Completion-Methode sowie deren Vertragsgestaltungen und die unterschiedlichen Ermittlungsverfahren des Fertigstellungsgrades am Bilanzstichtag diskutiert. Dabei liegt besonderes Augenmerk auf den bilanzpolitischen Gestaltungsmöglichkeiten.

7.1 Gewinnrealisierung

Das Framework definiert den Gewinn als Maßstab für die Leistungsfähigkeit, der als realisiert gilt, wenn er hinreichend zuverlässig bestimmt werden kann.¹¹⁸ Es befindet sich allerdings keine genauere Interpretation des Ausdrucks hinreichend zuverlässig im IFRS. Es soll nur nachdem matching principle, das heißt dem periodengerechten Erfolgsausweis bilanziert werden, wenn der Gewinn entsprechend ermittelt werden kann. Nach IFRS reicht es bereits bezüglich des Zeitpunktes des Ertragsausweises aus, dass die Realisierbarkeit, also der Erlöseingang hinreichend „wahrscheinlich“ ist.¹¹⁹ Des Weiteren muss die Höhe der Gewinne verlässlich bestimmbar sein.¹²⁰ Folglich definiert im Vergleich zum HGB das IFRS die Ergebnisrealisierung grundsätzlich anders. Im Sinne des IFRS erfolgt der Erfolgsausweis nicht erst zum Zeitpunkt der sicheren Realisation, sondern bereits bei Eintritt einer hinreichend wahrscheinlichen Gewinnexistenz.¹²¹ Demnach geht es bei der Ergebnisermittlung gemäß IFRS insgesamt um Informationen über einen periodengerechten Vermögenszuwachs und nicht um die Be-

¹¹⁸ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 275

¹¹⁹ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 275

¹²⁰ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 275

¹²¹ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 275

stimmung eines unter Berücksichtigung des Gläubigerschutzes vorsichtig ermittelten Gewinns.¹²² Doch diese Gewinnermittlung geht zu Lasten einer substanzorientierten Darstellung des Vermögens.¹²³

Die Ergebnisvereinnahmung erfolgt im IFRS nach dem Grundsatz der periodengerechten Erfolgsermittlung. Unter den Voraussetzungen:

- der Annahme, dass die Auftragsleistung dem Unternehmen in voller Höhe vergütet wird,
- die mit dem Auftrag im Zusammenhang stehenden Kosten können eindeutig identifiziert und verlässlich erfasst werden,
- Erträge, Gesamtkosten und Fertigstellungsgrad sind zuverlässig zu ermitteln,

muss die Gewinnrealisierung in Form der Percentage-of-Completion-Methode über die gesamte Laufzeit des Auftrags verteilt werden.¹²⁴ Es kommt also zu einem stetigen Gewinnausweis und nicht zu einem geballten Wertsprung am Ende der Leistungserstellung.¹²⁵ Dies bedeutet, dass die Realisierung der Umsatzerlöse entsprechend IAS 11 bereits während der Fertigung zu einer Entstehung einer Forderung führt, unfertige Erzeugnisse werden in der Bilanz nicht gesondert ausgewiesen.¹²⁶

Die Percentage-of-Completion-Methode wird im Kapitel 7.2.3 genauer erläutert. Im jetzt anschließenden wird näher auf die Komponenten Auftragserlöse und –kosten, die jeweils zur Ermittlung des Gewinnes notwendig sind, eingegangen.

7.1.1 Auftragserlöse

Bei den Auftragserlösen handelt es sich um den ursprünglich vereinbarten Kaufpreis zuzüglich eventueller Zahlungen auf Grund von Änderungswünschen des Kunden, Nachforderungen beziehungsweise Mehrkosten sowie Prämien und Anreizzahlungen.

¹²² Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 275

¹²³ Hüttche, Tobias (07.-08.2005), S. 318

¹²⁴ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 275

¹²⁵ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 275

¹²⁶ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 275

Wie bereits oben erwähnt, kann sich der im Vertrag festgelegte Kaufpreis erhöhen oder vermindern, was auch einen direkten Einfluss auf den Auftragserlös hat. Wenn zum Beispiel der Käufer Änderungen des ursprünglich vertraglich vereinbarten Leistungsinhalts und -umfangs vornimmt, hat dies Auswirkungen auf den Verkaufspreis und somit auch auf die Erlöse.¹²⁷ Mögliche Ursachen, die zur Veränderung der Umsatzerlöse führen, entstehen zum Beispiel bei Zusatzleistungen auf Grund von Kundenwünschen, Spezifikationsfehlern oder verspätete Bestelleistungen des Kunden.¹²⁸ All diese Zusatzleistungen, welche vom Besteller zu vertreten sind, führen zu Kostensteigerungen und verursachen damit ein höheres Entgelt als im Kaufvertrag vereinbart wurde. Der Auftraggeber muss alle Kosten, sollte es zu einer entsprechenden Abweichung der Leistung kommen, genehmigen. Zu einer Erhöhung der Auftragserlöse kommt es auch, bei den gerade für langfristige Fertigungsverträge typischen zuvor vereinbarten Prämien, die für den Fall des Erfüllens oder Übertreffens des vereinbarten Vertragsinhalts, zum Beispiel bei einer vorzeitigen Fertigstellung des Projektes, vergütet werden.¹²⁹ Derartige Prämien dürfen aber im Sinne des IAS 11.15 erst dann einbezogen werden, wenn die Erreichung des besonderen Leistungsziels und damit die Prämie wahrscheinlich ist.¹³⁰ Zu Kostensteigerungen und damit zu Erlösschmälerungen, die der Hersteller zu vertreten hat, kann es beim Überschreiten des Liefertermins kommen.¹³¹ Für den Fall von Preissteigerungen, die im Laufe der Fertigungsphase zweifelsfrei entstehen werden, können Preisgleitklauseln Abhilfe schaffen. Diese Problematik wird später noch einmal näher erläutert.

Es kann also im Laufe des Fertigungsprozess auf Grundlage verschiedener, eben erläuteter Faktoren zur Veränderung der Auftragserlöse kommen. Bei der Erlösschätzung sind alle Umstände, die zu einer Korrektur des vertraglich vereinbarten Preises führen können, zu berücksichtigen.¹³² Es muss also einerseits wahrscheinlich sein, dass die zusätzlichen Zahlungen auch wirklich zu Erlösen führen, andererseits sollten diese zuverlässig bestimmbar sein. In den Fällen basierend auf Änderungen der Kundenwünsche ist eine Schätzung noch relativ einfach, da bei den gewünschten Abwandlungen die

¹²⁷ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 276

¹²⁸ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 276

¹²⁹ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 276

¹³⁰ Lüdenbach (2007), S.791

¹³¹ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 276

¹³² Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 276

Auftragserlöse relativ gut ermittelbar und meist während der Fertigungsphase bestimmbar sind. Schwieriger wird es aber schon bei der Frage der Prämien oder Konventionalstrafen auf Grund von Verzögerungen. Das Hauptproblem hierbei sind die weiter in der Zukunft liegenden Zahlungsströme im Zusammenhang mit dem Unsicherheitscharakter, da sich meist erst am Ende des Fertigstellungsprozesses die Wahrscheinlichkeit für eine Zahlung herauskristallisiert.

Basierend der Unsicherheit in der Bestimmung der Zusatz- beziehungsweise Mindererlöse sollen entsprechend IAS 11 die Erfolge aus den Ergänzungen nur dann verbucht werden, wenn ihr Zufluss wahrscheinlich ist und die Beträge zuverlässig geschätzt werden können.¹³³ Die Wahrscheinlichkeit der zukünftigen Realisierung ist zum Ende eines jeden Geschäftsjahres auf Grundlage der vorliegenden Erkenntnisse erneut zu bestimmen.¹³⁴ Doch auch hier eröffnen sich für den Bilanzierenden, beruhend auf der Subjektivität der Erlösschätzungen eine Menge von Ermessensspielräumen, da weder die Wahrscheinlichkeit der Realisierung noch die Zuverlässigkeit im IFRS näher konkretisiert werden.¹³⁵

Ein weiterer Aspekt, der zu Auftragserlösen führt, ist die Thematik der Zinsvorteile bei An- oder Vorauszahlungen. Nach Auffassung des IDW sind die Zinsvorteile der Anzahlungen mit in die Auftragserlöse einzubeziehen, da bei Nichterhalt von Vorauszahlung dem Hersteller höhere Finanzierungskosten entstehen, die über höhere Auftragserlöse kompensiert werden.¹³⁶ Doch gerade diese Einbeziehung weist eine Reihe praktischer Probleme auf. So stellt sich unter anderen die Frage nachdem maßgeblichen Zinssatz, des korrekten Ab- oder Aufzinsungszeitraums oder der Verteilung auf linearer Basis oder nach Maßgabe der Effektivzinsmethode.¹³⁷

7.1.2 Auftragskosten

Das Pendant zu den Auftragserlösen sind die Auftragskosten. Diese können nach IAS 11.16 ff dem Auftrag direkt oder indirekt zurechenbar sein. Zu dem im Auftrag direkt zurechenbaren Kosten gehören vordergründig das Fertigungsmaterial und die

¹³³ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 277

¹³⁴ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 277

¹³⁵ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 277

¹³⁶ Kümpel (2005), S. 143

¹³⁷ Kümpel (2005), S. 143

–löhne. Weiterhin zählen Abschreibungen und Mieten für die beim Auftrag eingesetzten Maschinen, Transportkosten von Materialien und Maschinen zur Baustelle, auftragsgebundene Kosten für Konstruktion und technische Beratung, geschätzte Kosten für Nachbesserungen und Gewährleistungen dazu.¹³⁸ Der Ausweis dieser Posten in die Auftragskosten hat unabhängig davon zu erfolgen, ob diese angemessen sind oder nicht, so werden beispielsweise auch Kosten eines zu hohen Materialverbrauchs, der einem bestimmten Auftrag zugerechnet werden kann, gezeigt.¹³⁹ Andererseits sind auch die Auftragskosten zu reduzieren, wenn sich während der Produktion Einkaufsvorteile bei der Materialbeschaffung ergeben oder konkrete Minderungen durch Kalkulationsunterschreitung bei den Fertigungslöhnen erzielt werden.¹⁴⁰ Indirekte Kosten, die über Schlüsselgrößen dem Auftrag zugerechnet werden, sind beispielsweise Versicherungsprämien, Fertigungsgemein- sowie die mit der Auftragsdurchführung verbundenen Verwaltungskosten.¹⁴¹ Ihre Zurechnung soll auf Grundlage der Normalbeschäftigung erfolgen. Des Weiteren gehören sonstige Kosten, die dem Kunden gesondert in Rechnung gestellt werden, zu den Auftragskosten. Voraussetzung ist, dass ihre Erstattung im Vertrag vereinbart wurde.¹⁴²

Im Vergleich zum HGB hat das IFRS eine wesentlich höhere Wertuntergrenze. Nach IFRS gehören zu den Auftragskosten, die gesamten Material-, Fertigungs- sowie die herstellungsbezogenen Verwaltungskosten. Unter letztere fällt zum Beispiel die Lohnbuchhaltung. Für die herstellungsbezogenen Fremdkapitalkosten im Zusammenhang mit einem qualifying asset existiert unter den Voraussetzungen des IAS 23 eines der seltenen Wahlrechte im IFRS. Allgemeine, das heißt nicht herstellungsbezogene Verwaltungskosten, zum Beispiel für die Geschäftsleitung oder das Rechnungswesen sowie Fremdkapitalkosten, die nicht direkt einem Fertigungsauftrag zugeordnet werden können, Kosten der Forschungs- und Entwicklung, Abschreibungen auf ungenutzte Anlagen und Maschinen sowie Vertriebskosten dürfen nach IAS 11.20 in der IFRS Bilanz nicht aktiviert werden. All diese vorher genannten Positionen des IAS 11.20 stehen nicht mit dem einzelnen Fertigungsauftrag in Verbindung, da ihnen der sachliche Bezug fehlt und dürfen deshalb diesem nicht zugerechnet werden. Diese sind also mit einem Einbeziehungsverbot belegt.

¹³⁸ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 277

¹³⁹ Kümpel (2005), S. 135

¹⁴⁰ Kümpel (2005), S. 135 ff

¹⁴¹ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 277

¹⁴² Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 315

Zu den Verwaltungskosten ist anzumerken, dass die Produktionsbezogenen nur einen geringen Anteil an den gesamten Verwaltungskosten in der Praxis ausmachen.¹⁴³ Deshalb darf auf einen Einbezug in die Auftragskosten verzichtet werden, stattdessen sind diese in vollem Umfang als Aufwand zu erfassen.¹⁴⁴

Beim Vorliegen von überhöhten Kosten oder Leerkosten, die dem Fertigungsauftrag direkt im Sinne von IAS 11.16 (a) zugeordnet werden können, sind diese als Bestandteil der Auftragskosten zu erfassen.¹⁴⁵ Ist dies nicht der Fall, so sind sie in der Periode der Verursachung aufwandswirksam zu verbuchen.

Gerade bei langfristigen Aufträgen ist es unerlässlich bei absehbaren Preis- und Lohnsteigerungen Preisniveaueinstellungen vorzunehmen. Dabei sollten Kostenentwicklungen nicht durch einen pauschalen Zu- beziehungsweise Abschlag abgedeckt werden, sondern sie sind einzeln aufzuführen.¹⁴⁶ Dagegen dürfen Kostensenkungen, die mittels Produktionsfortschritte erreicht werden, nur einkalkuliert werden, wenn bereits konkrete Maßnahmen eingeleitet wurden und deren Erfolg wahrscheinlich ist.¹⁴⁷ Es muss sich um begründete Einsparungen handeln, deren Höhe aus Vorsichtsgründen eher pessimistisch zu schätzen ist.¹⁴⁸

7.1.2.1 Behandlung von Fremdkapitalkosten

Fremdkapitalkosten sind Zinsen und weitere im Zusammenhang mit der Aufnahme von Fremdkapital angefallene Kosten eines Unternehmens.¹⁴⁹ Wie schon im HGB dürfen auch diese im Rahmen der IFRS Bilanzierung nicht aktiviert werden, sondern sind entsprechend IAS 23.7 sofort als Aufwand in der Periode ihrer Entstehung zu verrechnen. Es besteht jedoch auch hier im Sinne IAS 23.11 ein einmaliges Wahlrecht, welches die Aktivierung von Fremdkapitalkosten erlaubt, die im unmittelbaren Zusam-

¹⁴³ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 277

¹⁴⁴ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 277

¹⁴⁵ Lüdenbach (2007), S. 793

¹⁴⁶ Kümpel (2005), S. 134

¹⁴⁷ Kienle:

<http://books.google.com/books?id=u33pm2Z6ms0C&pg=PA9&lpg=PA9&dq=langfristiger+fertigungsauftrag&source=web&ots=Yqwt9OXfQO&sig=S42WAWp1MoMt6aOZnQjt22k9Lpk&hl=de&sa=X&oi=book_result&resnum=3&ct=result> verfügbar am 04.02.2009, S. 22

¹⁴⁸ Kümpel (2005), S. 134

¹⁴⁹ IAS 23.4 aus Federmann (2006), S. 317

menhang mit dem Erwerb eines so genannten qualifying asset stehen. Der IAS 23.4 definiert qualifying assets als einen Vermögenswert, für den ein beträchtlicher Zeitraum erforderlich ist, um ihn in seinen beabsichtigten gebrauchsfähigen Zustand zu versetzen.¹⁵⁰ Damit werden eindeutig Vermögensgegenstände der Massenfertigung ausgeschlossen. Bei genauerer Betrachtung der qualifying asset Definition fällt auf, dass eine Aktivierung vor allem für Langfristprojekte nur in Frage kommen kann.¹⁵¹

Bei Aktivierung der Fremdkapitalzinsen muss weiterhin wahrscheinlich sein, dass dem Unternehmen ein zukünftiger wirtschaftlicher Nutzen erwächst und die Kosten gemäß IAS 23.12 zuverlässig ermittelt werden können.¹⁵² Falls das erforderliche Fremdkapital direkt im Zusammenhang mit dem qualifying asset aufgenommen wurde, so sind die tatsächlich anfallenden Fremdkapitalkosten um etwaige Zinserträge mindernd zu berücksichtigen; ein Umstand, der vor allem im Hinblick auf vom Besteller geleistete Anzahlungen von Bedeutung ist.¹⁵³

Strittig ist allerdings nach wie vor die Ungleichbehandlung von Eigen- und Fremdkapitalfinanzierung. Es stellt sich die Frage, ob kalkulatorische Kapitalkosten zur Eigenkapitalfinanzierung gleichermaßen als aktivierungsfähige Kosten zu behandeln sind.¹⁵⁴ Dadurch kann die Diskrepanz zwischen Fremdkapital- und Eigenkapitalfinanzierung verringert oder sogar beseitigt werden. Hierfür spricht, dass die Kosten eines selbst erstellten Vermögenswertes sich zwischen zwei Unternehmen nicht unterscheiden dürften, nur weil ein Unternehmen die Finanzierung intern und das andere mit extern aufgenommenem Kapital durchführt.¹⁵⁵ Eigenkapitalkosten werden im Gegensatz zu den Fremdkapitalkosten bilanziell nicht berücksichtigt. Nie ernsthaft in Betracht gezogen wurde die Aktivierung von Opportunitätskosten der Eigenfinanzierung.¹⁵⁶ Dies dürfte allerdings auch äußerst schwierig sein. Eine Aktivierung von Eigenkapitalzinsen kann schon mangels zugrunde liegender Ausgaben nicht in Betracht kommen.¹⁵⁷ Anders bei Fremdfinanzierung, da hier wahlweise eine Aktivierung in Betracht kommen kann.

¹⁵⁰ IAS 23.4 aus Federmann (2006), S.317

¹⁵¹ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 278

¹⁵² Coenenberg (2005), S. 94

¹⁵³ Coenenberg (2005), S. 94; Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 278

¹⁵⁴ Epstein/Jermakowicz/Ballwieser (2007), Abschnitt 8, Paragraf 138, S. 356

¹⁵⁵ Epstein/Jermakowicz/Ballwieser (2007), Abschnitt 8, Paragraf 138, S. 356

¹⁵⁶ Lüdenbach (2007), S. 367

¹⁵⁷ Budde/Berger (2003), S. 667

So können die Buchwerte umso höher geschraubt werden, je mehr sie mit Fremdkapital finanziert werden.¹⁵⁸ Der Ausgangswert kann also dahingehend beeinflusst werden, ob mittels Fremd- oder Eigenkapital finanziert wird.

Die direkt zurechenbaren Finanzierungskosten sind entsprechend IAS 23.13 diejenigen, welche das Unternehmen bei Verzicht auf das betreffende Investment gespart hätte.¹⁵⁹ Speziell aufgenommene Finanzierungskredite können ohne weiteres direkt dem betreffenden besonderen Vermögenswert, auch qualifying asset, nach IAS 23.15 zugeordnet werden.¹⁶⁰ Dass heißt, gemäß IAS 23.13 sind Fremdkapitalkosten aktivierbar, die bei Nichttätigung der Investition vermieden worden wären.¹⁶¹

Allerdings dürfen die zu bilanzierenden Finanzierungskosten gemäß IAS 23.17 die tatsächlichen angefallenen Fremdkapitalzinsen der Periode nicht übersteigen.¹⁶² Zur Klarstellung verlangt IAS 23.19 einen Niederstwerttest in dem Sinne, dass der betreffende Buchwert unter Einbeziehung der aktivierten Fremdkapitalkosten den am Markt erzielbaren Wert nicht übersteigen darf.¹⁶³ Aktivierungsfähig sind nur die während des Herstellungs- und Anschaffungszeitraums anfallenden Fremdkapitalkosten.¹⁶⁴ Die Möglichkeit zur Aktivierung endet, sobald alle notwendigen Handlungen zur Versetzung in den beabsichtigten Zustand oder gar der Verkauf des Gegenstandes erfolgt sind, im Sinne IAS 23.25.¹⁶⁵ Noch ausstehende behördliche Abnahmen, geringfügige Anpassungen oder Ausschmückungen hindern die Beendigung des Herstellungsprozesses und damit die Möglichkeit zur Aktivierung von Zinsen nicht.¹⁶⁶ Auch für den Fall der Unterbrechung eines Herstellungsprozesses sieht IAS 23.23 ein Verbot der Aktivierung von Finanzierungsaufwendungen für diesen Zeitraum vor.¹⁶⁷ Allerdings ist eine Unterbrechung nach IAS 23.24 bei zeitlichen Verzögerungen nicht anzunehmen.¹⁶⁸ Aktivierbar sind die ab Beginn der Anschaffung beziehungsweise Herstellung anfallenden Fremdkapitalkosten laut IAS 23.20, vorausgesetzt:¹⁶⁹

¹⁵⁸ Lüdenbach (2007), S. 368

¹⁵⁹ Lüdenbach (2007), S. 371

¹⁶⁰ Lüdenbach (2007), S. 371

¹⁶¹ Lüdenbach (2007), S. 372

¹⁶² Lüdenbach (2007), S. 373

¹⁶³ Lüdenbach (2007), S. 373

¹⁶⁴ Lüdenbach (2007), S. 375

¹⁶⁵ Lüdenbach (2007), S. 376

¹⁶⁶ Lüdenbach (2007), S. 376

¹⁶⁷ Lüdenbach (2007), S. 376

¹⁶⁸ Lüdenbach (2007), S. 376

¹⁶⁹ Lüdenbach (2007), S. 375

- mit den Vorbereitungen zur Herstellung beziehungsweise Anschaffung des Vermögenswertes begonnen worden ist, zum Beispiel durch Einholung behördlicher Genehmigungen oder bei Grundstücken die Einrichtung der Baustelle, Abbruch von Bauhindernissen, und¹⁷⁰
- Auszahlungen, zum Beispiel für Planungskosten, bereits entstanden sind.¹⁷¹

Die Finanzierungskosten bei langfristiger Auftragsfertigung können sich in Summe des Werklohnes niederschlagen. Muss der Auftragnehmer die Finanzierungskosten selbst bereitstellen, so wird der Werklohnanspruch um die entsprechenden Finanzierungskosten höher sein als in dem Fall, in dem der Auftraggeber die Finanzierung des Fertigungsauftrages übernimmt.¹⁷²

7.1.2.2 Behandlung von Vertriebskosten und Kosten zur Auftragserlangung

IAS 11.20 (b) bestimmt die Kosten, die nicht zu den Auftragskosten zugeordnet werden können, dazu gehören die Vertriebskosten.¹⁷³

Auf Grund des umgekehrten Phasenablaufs von langfristigen Auftragsfertigungen handelt es sich nicht um eine klassische Produktion im Sinne einer Serienbeziehungsweise Massenfertigung, denn es wird vorab verkauft und erst anschließend gefertigt.¹⁷⁴ Im Normalfall findet die Vertriebstätigkeit nach der Herstellung statt und steht mit dem eigentlichen Produktionsvorgang nicht in Verbindung.¹⁷⁵ Bei der langfristigen Fertigung fällt der überwiegende Teil der Vertriebskosten aber bereits vor dem Leistungserstellungsprozess beziehungsweise sogar schon vor der Auftragserlangung an.¹⁷⁶ IAS 11.21 und .27 sehen deshalb vor, dass Kosten, die zum Beispiel für die Ausarbeitung von Plänen, Konstruktionszeichnungen oder geologische Untersuchungen, die zur Erlangung, eines konkreten Auftrags erforderlich sind, zu den Auftrags-

¹⁷⁰ Lüdenbach (2007), S. 375

¹⁷¹ Lüdenbach (2007), S. 375

¹⁷² Lüdenbach (2007), S. 368

¹⁷³ Lüdenbach (2007), S. 793

¹⁷⁴ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 277

¹⁷⁵ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 277

¹⁷⁶ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 277

kosten gehören, wenn sie einzeln identifiziert und verlässlich ermittelt werden können. Weiterhin muss es bis spätestens zur Bilanzerstellung sicher oder sehr wahrscheinlich sein, dass der Auftrag zustande kommt.¹⁷⁷ Falls dies nicht der Fall ist, sind die Kosten als Aufwand zu behandeln und dürfen gemäß IAS 11.21 dann auch nicht mehr nachaktiviert werden.¹⁷⁸

Konkret heißt das, dass Kosten der Auftragsabwicklung generell einem Einbeziehungsverbot unterliegen, da sie zu den Vertriebskosten zählen, währenddessen Kosten der Auftragserlangung und -vorbereitung in die Auftragskosten einzubeziehen sind, weil sie Sondereinzelkosten der Fertigung darstellen.¹⁷⁹ Zu den Auftragserlangungskosten am Beispiel des Anlagebaus zählen Kosten für Verhandlungen, Entwürfe, Pläne, Modelle, Provisionen, Kostenvoranschläge, umsatzabhängige Lizenzen sowie Ausführungskreditversicherungen und andere Versicherungsprämien zur Absicherung des Delkreder-Risikos. In manchen Branchen ist es üblich Innenprovision zu zahlen, zum Teil bis zu 20% des Auftragserlöses.

Solche einzeln zurechenbaren Vertriebskosten sind nach IAS 11 in die Gesamtkalkulationen, in die Ermittlung des Fertigstellungsgrades und die Bestimmung der anteiligen Erlöse einzubeziehen.¹⁸⁰

7.1.2.3 Kalkulation der Auftragskosten

Neben der Implementierung von Kostenrechnungssystemen kommt der Kalkulation eine wichtige Funktion zu. Aus der Notwendigkeit laufender Überprüfung der Schätzung der Auftragsabwicklung ist zu schließen, dass eine mitlaufende Auftragskalkulation unabdingbar ist.¹⁸¹ Die Vorkalkulation soll sicherstellen, dass auftretende Änderungen bei den Projektdaten, zum Beispiel Vertragspreis oder total kalkulierte Kosten, sofort bei Bedarf aktualisiert werden, da diese Daten für die Berechnung nach der Percentage-of-Completion-Methode unentbehrlich sind.¹⁸² Darüber hinaus erleichtert sie die Ermittlung von auftretenden Abweichungen. Zudem ist die Nachkalkulation von Projekten unerlässlich. Einerseits dient sie als Lerneffekt, dass heißt zur Verbesse-

¹⁷⁷ Lüdenbach (2007), S. 793

¹⁷⁸ Lüdenbach (2007), S. 794

¹⁷⁹ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 277

¹⁸⁰ Lüdenbach (2007), S. 793

¹⁸¹ Budde/Berger (2003), S. 680

¹⁸² Rudolf/Suter (6-7/99), S. 535

rung bei neuen, ähnlichen Projekten, andererseits zur Ermittlung von Unter- oder Überschreitungen der einzelnen Kostenarten gegenüber der Vorkalkulation.¹⁸³

Zur Transparenz und Übersichtlichkeit müssen die Gesamtkosten des Projekts in klar voneinander abgrenzbare Arbeitspakete eingeteilt werden, um diese dann separat zu kalkulieren.¹⁸⁴ Mittels Einteilung in Abschnitte, Baugruppen und Produkte, wird die hierarchisch abgestufte Fertigung des Projektes widerspiegelt.¹⁸⁵

Ein weiteres wichtiges Instrument im Rahmen der Bilanzierung von langfristigen Fertigungsaufträgen ist der aus dem Projektmanagement bekannte Projektstatusbericht. Mit dessen Hilfe wird der Auftrag genau dokumentiert und zeigt den exakten Fertigungsstand zu einem bestimmten Zeitpunkt. Zudem enthält er Bemerkungen und spezifische Daten über das Projekt, wie zum Beispiel Vertragspreisänderungen, Kostenabweichungen, Terminüberschreitungen, Stand der Finanzierung, Risikobeurteilung, Probleme bei der Fertigung etc. sowie eine persönliche Stellungnahme des Projektleiters zu einzelnen, ihm wichtig erscheinenden Punkten.¹⁸⁶

7.2 Bilanzierungs- beziehungsweise Bewertungsmethoden nach IFRS

In der internationalen Rechnungslegung ist das Realisations- und Vorsichtsprinzip weniger stark ausgeprägt¹⁸⁷, vordergründig ist vielmehr der True-and-Fair-View, wonach ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild des Unternehmens wiedergegeben werden muss. Die IFRS-Bilanzen sollen neutrale, zuverlässige und entscheidungsnützliche Informationen vermitteln.¹⁸⁸ Dies zielt auf eine periodengerechte Gewinnermittlung und Transparenz hin, um den potenziellen Investor eine hilfreiche Entscheidungsbasis zu gewähren.¹⁸⁹ So kann es der Grundsatz der periodengerechten Gewinnermittlung gebieten, Kursgewinne bei Wertpapieren bereits vor Realisierung auszuweisen oder in Fällen langfristiger Auftragsfertigung Umsatz und Gewinn nicht

¹⁸³ Rudolf/Suter (6-7/99), S. 535

¹⁸⁴ Rudolf/Suter (6-7/99), S. 535

¹⁸⁵ Rudolf/Suter (6-7/99), S. 535

¹⁸⁶ Rudolf/Suter (6-7/99), S. 535

¹⁸⁷ Zwirner/Boecker/Reuter (02.06.2004), S.224

¹⁸⁸ Lüdenbach (2007), S. 34

¹⁸⁹ Coenenberg (2005), S.30 ff

erst bei kompletter Fertigstellung des Auftrages, sondern kontinuierlich über die Auftragsperioden zu vereinnahmen.¹⁹⁰

Die Auslegung des Realisationsprinzips und des Grundsatzes der periodengerechten Erfolgsermittlung, Accrual Basis, spielt im Rahmen der Bilanzierung langfristiger Fertigungsaufträge vor dem Hintergrund der Generalnorm des True-and-Fair-View im IFRS eine zentrale Rolle.¹⁹¹ Die Vorgehensweise eines Gewinnausweises am Ende der Leistungserstellung entspricht grundsätzlich nicht dem True-and-Fair-View, da während der Erstellungszeit gegebenenfalls Verluste ausgewiesen werden und die über die Perioden angesammelten Erträge dürfen erst bei der endgültigen Fertigstellung abgebildet werden.¹⁹² Eine moderate Auslegung des Realisationsprinzips und eine strikte Befolgung des Grundsatzes der periodengerechten Erfolgsermittlung sprechen hingegen für eine Teilgewinnrealisierung entsprechend dem jeweiligen Leistungsfortschritt am Bilanzstichtag, um in dieser Hinsicht dem True-and-Fair-View nachzukommen.¹⁹³

Das im Handelsrecht dominierende Vorsichtsprinzip ist in der internationalen Rechnungslegung nur von untergeordneter Bedeutung. Zur Zuverlässigkeit von Informationen gehört deren neutrale, zum Beispiel möglichst wenig von Wahlrechten und Ermessensentscheidungen geprägte und, soweit Ermessen und Beurteilungen unvermeidlich sind, vorsichtige Ermittlung.¹⁹⁴ Vorsicht bedeutete in diesem Zusammenhang nur, bei notwendigen Schätzungen, dürfen Aktiva und Erträge nicht zu hoch, Verbindlichkeiten und Aufwendungen nicht zu niedrig angesetzt werden.¹⁹⁵ Vorsicht soll also die Methode der Schätzung und Ermessensausübung leiten.¹⁹⁶

Ein weiterer Aspekt der Bilanzierung nach der Percentage-of-Completion-Methode stellt den in der Fachliteratur diskutierten Grundsatz der Wesentlichkeit. Einerseits muss die Herstellung von langfristigen Projekten ein erheblicher Teil der operativen Tätigkeit des bilanzierenden Unternehmens sein, und andererseits sollte der nach der Percentage-of-Completion-Methode bilanzierte einzelne Auftrag einen wesentlichen

¹⁹⁰ Lüdenbach (2007), S. 33

¹⁹¹ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 312

¹⁹² Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 312

¹⁹³ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 312

¹⁹⁴ Lüdenbach (2007), S. 34

¹⁹⁵ Lüdenbach (2007), S. 34

¹⁹⁶ Lüdenbach (2007), S. 34

Anteil an der gesamten Unternehmensleistung bilden.¹⁹⁷ Ist dies nicht der Fall sollte stattdessen die Completed-Contract-Methode, wegen der Vereinfachten Vorgehensweise, angewendet werden.

7.2.1 Bilanzpolitische Gestaltungsspielräume

Nach der verbreiteten Meinung der Literatur gewähren die IFRS im Vergleich zur deutschen Rechnungslegung verhältnismäßig wenig Wahlrechte, so dass eine höhere Vergleichbarkeit der nach internationalen Vorschriften erstellten Jahresabschlüsse gefolgert wird.¹⁹⁸ Doch auch das IFRS greift auf eine Fülle von Ermessensspielräumen zurück, die je nach entsprechender unternehmenspolitischer Zielsetzung unterschiedlich ausgeübt werden können und im nun folgendem erörtert werden.

Die Instrumente der Bilanzpolitik bilden die Wahlrechte und Ermessensspielräume mit deren Hilfe bestimmte Ziele bei der Gestaltung der Abschlüsse verfolgt werden. Wahlrechte liegen vor, wenn Gesetze oder Standards für die Abbildung eines Sachverhalts mindestens zwei sich gegenseitig ausschließende Alternativen ausdrücklich zulassen.¹⁹⁹ Im Unterschied dazu ergeben sich Ermessensspielräume mehr oder weniger gewollt bei Anwendung von abstrakten Abbildungsnormen auf konkrete Sachverhalte.²⁰⁰ Im Unterschied zum HGB bilden in den IFRS weniger Wahlrechte als vielmehr Ermessensspielräume die Grundlage für die Bilanzpolitik.²⁰¹ Ihre Ursache haben Ermessensspielräume in:²⁰²

- Unsicherheit bei der Beurteilung zukunftsbezogener Sachverhalte,
- Fehlende Regelungen,
- Unscharfen Begriffen, so beispielsweise den häufig und zum Teil in unterschiedlicher Bedeutung verwendeten Wahrscheinlichkeitsbegriffen,
- Unbestimmten Bewertungsmethoden,
- Prognoseabhängigen Wertmaßstäben.

¹⁹⁷ Rudolf/Suter (6-7/99), S. 537

¹⁹⁸ Kirsch (2007), S. 55

¹⁹⁹ Lüdenbach (2007), S. 2142

²⁰⁰ Lüdenbach (2007), S. 2142

²⁰¹ Lüdenbach (2007), S. 2152

²⁰² alle nachfolgend angeführten Punkte beziehen sich auf: Lüdenbach (2007), S. 2152

Im Regelfall fehlt es im IFRS an objektiven Wahrscheinlichkeiten, deshalb hängt diese oftmals von der subjektiven Beurteilung des Bilanzierers ab.

Die wichtigsten, immer zu erfüllenden Bilanzierungsvoraussetzungen, im Sinne des Frameworks, bilden die Wahrscheinlichkeit des Zuflusses eines künftigen wirtschaftlichen Nutzens, die Verlässlichkeit der Bewertung sowie die Relevanz.

Es wird von der Verlässlichkeit der Bewertung gesprochen, wenn etwa Anschaffungs- oder Herstellungskosten beziehungsweise der Marktwert hinreichend verlässlich in Geldeinheiten ausgedrückt werden kann.²⁰³ Die Frage ist nur wann ist das der Fall. Das Framework bleibt eine konkrete Antwort schuldig, es beinhaltet nur allgemeine Anmerkungen. So heißt es weiterhin, dass ein Posten verlässlich ermittelbar ist, wenn die entsprechenden Informationen glaubwürdig dargestellt, ohne wesentliche Fehler und neutral beziehungsweise frei von verzerrenden Einflüssen sind.²⁰⁴ Bei der Bearbeitung und Erfassung von Unsicherheiten in Abschlüssen muss ein ausgewogenes Urteil getroffen und mit Vorsicht vorgegangen werden.²⁰⁵ Weiterhin soll die Bewertungsfähigkeit nach den Kriterien der Verlässlichkeit und Relevanz, materiality, beurteilt werden.²⁰⁶ Ein Posten ist relevant, wenn die entsprechenden Informationen die Entscheidungen von Anlegern, Gläubigern und anderen Adressaten beeinflussen können.²⁰⁷

Des Weiteren muss die Wahrscheinlichkeit des ökonomischen Nutzenzuflusses bei jeder Bilanzierung erfüllt sein. Im Framework F 85 wird auf die Unsicherheit des ökonomischen Zuflusses eingegangen, aber eine Konkretisierung wird auch hier nicht gegeben.²⁰⁸ Es sollen Einschätzungen über den Grad der Unsicherheit betreffend die zukünftigen wirtschaftlichen Nutzenzuflüsse gemacht werden, und zwar generell bei der Erstellung eines Jahresabschlusses.²⁰⁹ Konkrete Lösungen zur Ermittlung der Wahrscheinlichkeitsgrade werden nicht geliefert, sondern liegen im Ermessen des Unternehmens. Die herrschende Meinung vertritt die so genannte 51 %-Regelung, nach der, der Zufluss von ökonomischen Vorteilen mehr wahrscheinlich als unwahrschein-

²⁰³ Epstein/Jermakowicz/Ballwieser (2007), Abschnitt 3, Paragraf 18, S. 93

²⁰⁴ Epstein/Jermakowicz/Ballwieser (2007), Abschnitt 3, Paragraf 18, S. 94

²⁰⁵ Epstein/Jermakowicz/Ballwieser (2007), Abschnitt 3, Paragraf 18, S. 94

²⁰⁶ Epstein/Jermakowicz/Ballwieser (2007), Abschnitt 3, Paragraf 18, S. 93

²⁰⁷ Epstein/Jermakowicz/Ballwieser (2007), Abschnitt 3, Paragraf 18, S. 93

²⁰⁸ Lüdenbach (2007), S. 71

²⁰⁹ Lüdenbach (2007), S. 71

lich sein muss.²¹⁰ Bei der Schätzung soll substanziellen externen Anhaltspunkten ein größeres Gewicht beigemessen werden als rein subjektiven Erwartungen.²¹¹ Generell kann behauptet werden, dass mittels des Wahrscheinlichkeitskriteriums im Rahmen der langfristigen Fertigungsaufträge erheblich mehr Ermessungsspielräume vorhanden sind, die im Einzelfall entgegen der HGB-Regel einen Ansatz auf der Aktivseite erlauben und auf der Passivseite entbehrlich machen.²¹²

Es ist ersichtlich, dass basierend der ungenauen Definitionen, der Bilanzersteller auf ein großes Spektrum an Gestaltungsspielräumen zurückgreifen kann. Je nach Unternehmensübergreifender Strategie kann das Management entsprechend ein positiveres oder negativeres Bild von der gegenwärtigen beziehungsweise zukünftigen betrieblichen Situation zeichnen.

Nach den kurzen, allgemeinen Erläuterungen der Bewertungsvorschriften sowie Ermessensspielräume in der internationalen Rechnungslegung sollen im Folgenden die für langfristige Auftragsfertigung konkreten Bilanzierungsmethoden und deren Gestaltungsspielräume dargestellt werden.

7.2.2 Definition von langfristigen Fertigungsaufträgen im IFRS

Der IAS 11.3 definiert Fertigungsaufträge, als „ein Vertrag über kundenspezifische Fertigung einzelner Gegenstände oder einer Anzahl von Gegenständen, die hinsichtlich Design, Technologie und Funktion oder bezüglich ihrer Verwendung aufeinander abgestimmt oder voneinander abhängig sind“.²¹³ Betont wird vor allem die Individuelle Fertigung, dass heißt der Standard findet keine Anwendung bei der Standard- beziehungsweise Serienfertigung. Auffällig ist außerdem, dass die Langfristigkeit der Aufträge kein Definitionsmerkmal ist. Somit ist auch jeder kurzfristige Fertigungsauftrag, der vor dem Bilanzstichtag begonnen, aber erst nach ihm vollendet wird, nach Maßgabe des IAS 11 zu behandeln.²¹⁴ Dieser Standard kommt auf Grund der Problema-

²¹⁰ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 315

²¹¹ Epstein/Jermakowicz/Ballwieser (2007), Abschnitt 9, Paragraf 21, S. 375

²¹² Lüdenbach (2007), S. 72 ff

²¹³ IAS 11.3 aus Federmann (2006), S. 194

²¹⁴ Lüdenbach (2007), S. 768

tik der Ergebnis- und Umsatzverteilung nur zur Anwendung, wenn ein Fertigungsauftrag nicht vollständig zwischen zwei Stichtagen hergestellt wird.

Basierend der Definition des IAS 11.3 kann ein Aussendstehender Einwände anbringen hinsichtlich der Individualisierten Massenfertigung. Beim Kauf eines Autos kann der Käufer zwischen unzähligen Ausstattungsvarianten wählen. Dementsprechend gleicht kein Auto dem anderen. Hiermit stellt sich die Frage ob die Herstellung von Pkws zu dem Anwendungsbereich des IAS 11 zählen. Es muss also das Problem geklärt werden, ob es sich um eine kundenspezifische, individuelle Fertigung handelt. Doch das muss klar verneint werden, da es sich nach herrschender Meinung nicht um langfristige Fertigungsaufträge gemäß IAS 11 handelt. Es werden lediglich Standardprodukte hergestellt, welche nach Kundenwünschen abgewandelt werden.²¹⁵ Der Kunde kann zwar spezielle Varianten bestimmen, diese jedoch nur nach einem vorgegebenen „Ausstattungsmenü“, er handelt sie allerdings nicht selbst aus.²¹⁶ Es fallen demnach sowohl Erzeugnisse, die für den anonymen Markt produziert werden als auch Produkte, die durch standardisierte Fertigung entstehen, auch wenn kundenspezifische Vorgaben zu beachten sind, nicht unter den Anwendungsbereich des IAS 11.²¹⁷ Damit besteht gemäß IAS 11 das wesentliche Abgrenzungskriterium zur industriellen Serienfertigung in der kundenindividuellen Fertigung.

Im Vergleich dazu steht der Flugzeugbau. Zwar sind Flugzeuge hinsichtlich ihrer Basiskomponente auch nur ein Serienprodukt, doch die Besteller geben in der Regel individuelle Spezifikationen vor, die von der inneren und äußeren Optik über die Ausstattung mit Unterhaltungselektronik bis zu besonderen Anforderungen an flugtechnische Komponenten reichen.²¹⁸ Ebenso ist es im Anlagenbau. Eine Anlage enthält oft standardisierte Komponenten, aber sie wird in ihrer Gesamtheit immer auf die speziellen Anforderungen der Auftraggeber zugeschnitten und daher in kundenspezifischer Einzelerstellung errichtet.²¹⁹ Generell kann gesagt werden, bei der individuellen Auftragsfertigung machen die Sonderwünsche des Kunden regelmäßig einen hohen

²¹⁵ Kümpel (2005), S. 113

²¹⁶ Lüdenbach (2007), S. 771

²¹⁷ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 274

²¹⁸ Lüdenbach (2007), S. 771

²¹⁹ Kienle:

<http://books.google.com/books?id=u33pm2Z6ms0C&pg=PA9&lpg=PA9&dq=langfristiger+fertigungsauftrag&source=web&ots=Yqwt9OXfQO&sig=S42WAWp1MoMt6aOZnQjt22k9Lpk&hl=de&sa=X&oi=book_result&resnum=3&ct=result> verfügbar am 04.02.2009, S. 6

Anteil an den Gesamtkosten aus, da die individuellen Spezifikationen bei diesen Produkten im Allgemeinen zu einem hohen Zeitaufwand für die Planung und Entwicklung dieser Sonderwünsche führen.²²⁰ Offen bleibt aber, wie hoch der Kostenanteil der spezifischen Kundenanforderungen an den Gesamtkosten zu sein hat, damit ein Fertigungsauftrag im Sinne von IAS 11 vorliegt.²²¹ Dies ist von Fall zu Fall zu prüfen und liegt schlussendlich im Ermessen des Bilanzierenden.

Zur besseren Einordnung definiert darüber hinaus das Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) folgende Merkmale für langfristige Fertigungsaufträge, die in den Anwendungsbereich des IAS 11 fallen:²²²

- Begrenzte Anzahl der insgesamt gefertigten Vermögenswerte,
- Komplexität der gefertigten Vermögenswerte (geringer Standardisierungsgrad),
- Exklusivität der gefertigten Vermögenswerte (Beschränkter Abnehmerkreis),
- Kundenspezifische und aufwendige Planung und Entwicklung.

Folglich handelt es sich bei der Definition des IAS 11.3 um eine kundenspezifische und damit individuelle sowie einmalige Einzelfertigung.²²³ Damit scheiden Fälle der Serienfertigung klar aus. Sie fallen nicht in den Anwendungsbereich des IAS 11, sondern sind im Sinne des IAS 2 zu behandeln. Weiterhin sind Projekte der langfristigen Fertigung dadurch gekennzeichnet, dass mit der Leistungserstellung erst nach der Auftragserteilung durch einen bestimmten Kunden begonnen wird.²²⁴ Damit ist eine Abgrenzung zwischen Projekten der langfristigen Fertigung und der Vorratsfertigung im herkömmlichen Sinne auf Grund der umgekehrten zeitlichen Abfolge von Produktion und Verkauf möglich und eindeutig.²²⁵

Die Erbringung von Dienstleistung kann entsprechend IAS 11.5 (a) teilweise auch mit langfristigen Fertigungsaufträgen verbunden sein, so zum Beispiel bei der kundenspezifischen Softwarefertigung oder auch bei den Entwicklungs-, Entwurfs- und

²²⁰ Kümpel (2005), S. 113

²²¹ Kümpel (2005), S. 114

²²² alle nachfolgend angeführten Punkte beziehen sich auf: Lüdenbach (2007), S. 772

²²³ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 274

²²⁴ Rudolf/Suter (6-7/99), S. 527

²²⁵ Rudolf/Suter (6-7/99), S. 527

Bauleistungen von Architekten.²²⁶ Dies gilt auch für Verträge über den Abriss oder die Wiederherstellung von Vermögenswerten sowie die Beseitigung von Umweltschäden auf Grund von Abbrucharbeiten im Sinne des IAS 11.5 (b).²²⁷ Die Bilanzierung von Dienstleistungsaufträgen ist im IAS 18 geregelt. Jedoch verweist der IAS 18 auf den IAS 11, teilweise übernimmt dieser ganze Passagen oder Formulierungen vom IAS 11.

7.2.3 Percentage-of-Completion-Methode

Die Completed-of-Contract-Methode ist im Rahmen der internationalen Bilanzierung nicht zulässig, da ihre Anwendung mit dem Grundsatz der Periodenabgrenzung in Konflikt geraten würde.²²⁸ Denn daraus resultiert eine Ergebnisverzerrung in den Perioden der Herstellung und die Abschlüsse entsprächen nicht mehr der Generalnorm der IFRS, der Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes des Unternehmens.²²⁹

In der Literatur werden im Rahmen der internationalen Rechnungslegung mehrere verschiedene Bewertungsalternativen für langfristige Fertigungsaufträge erörtert. Doch nach IAS 11.22 soll die Percentage-of-Completion-Methode angewendet werden, wenn das Ergebnis eines Fertigungsauftrages verlässlich prognostiziert werden kann. Mittels des Gewinn- und Verlustwirksamen Erfolgsausweises entsprechend des Fertigstellungsgrades der Auftragsabwicklung, soll es zu einer periodengerechten Ergebnisermittlung kommen, obwohl die Höhe der gesamten Auftragskosten und dem damit verbundenen Gewinn nicht exakt bestimmbar ist.²³⁰

Die Rechnungslegung nach der Percentage-of-Completion-Methode darf nur dann vorgenommen werden, wenn der Absatz auf Grund des abgeschlossenen schriftlichen Vertrags als gesichert gilt sowie ein Entschädigungsanspruch für das herstellende Unternehmen im Zeitpunkt der Rechnungslegung besteht.²³¹ Der Bilanzwert des unfertigen Auftrages umfasst in jeder Periode der Leistungserstellung die Summe aus den bisher angefallenen und aktivierten Herstellungskosten sowie dem Gewinnanteil entspre-

²²⁶ Drewniok/Gerber/Gerber (01-02.2008), S. 73

²²⁷ Kümpel (2005), S. 113 ff

²²⁸ Wöltje (2007), S. 234

²²⁹ Wöltje (2007), S. 234

²³⁰ Buchholz (2002), S.178; Coenenberg (2005), S.216

²³¹ Rudolf/Suter (6-7/99), S. 536

chend des Fertigstellungsgrades.²³² Ist also eine verlässliche Schätzung des Auftragsergebnisses gegeben, sind gemäß IAS 11.22 sowohl die Auftragserlöse als auch die –kosten entsprechend dem Leistungsfortschritt am Bilanzstichtag in der Gewinn- und Verlustrechnung als Erträge und Aufwendungen zu berücksichtigen, auch wenn über sie noch keine Rechnung geschrieben wurde.²³³ Somit erfolgt die Bilanzierung des unfertigen Werkes wie auch im HGB zu den Herstellkosten, allerdings wird in der internationalen Rechnungslegung ein zusätzlich anteilig ermittelter Gewinn aktiviert. Es liegt also eine Bestandserhöhung vor, welche den Gewinn in der Gewinn- und Verlustrechnung in gleichem Maße erhöht.

Die Percentage-of-Completion-Methode stellt den Versuch des Managements dar, periodische Schwankungen des ausgewiesenen Jahresergebnisses im Zeitablauf durch das Ergreifen bilanzpolitischer Maßnahmen zu verringern und insofern eine Glättung des möglichen Ausschüttungspotenzials herbeizuführen.²³⁴ Im Ergebnis wird der Gesamtgewinn entsprechend dem Fertigstellungsgrad auf die Perioden aufgeschlüsselt, es erfolgt also eine „Gewinnglättung“. Das Ziel dieser Glättung ist, dass potenzielle und bestehende Anteilseigner des Unternehmens, die so genannten Shareholder, einem stetigen Gewinnausweis in der Regel mehr Vertrauen entgegenbringen als einem stark volatilen Jahresergebnis.²³⁵ Der Aktionär ist so ebenfalls besser in der Lage die richtigen Schlüsse für seine Anlageentscheidungen zu treffen.²³⁶ Der Kapitalmarkt im Allgemeinen bevorzugt auch bei der Kreditvergabe einen stetigen Gewinnausweis als einen stark Schwankenden.

Nach HGB sind die Hauptziele, an dem der Erfolg der betrieblichen Tätigkeit ausgerichtet werden soll, die Wirtschaftlichkeit des Gesamtunternehmens, die Produktivität sowie die Rentabilität und der Erfolg. Die investorenorientierte Sicht der IAS/IFRS betont, anders als das HGB, die Prognose künftiger Zahlungsüberschüsse als oberstes Ziel. Denn nur sie sind für eine Überlegung interessant, ob sich eine Investition in Unternehmensanteile lohnt oder ob sie verkauft werden sollen.²³⁷

²³² Coenenberg (2005), S.216

²³³ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 312

²³⁴ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 313

²³⁵ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 313

²³⁶ Rudolf/Suter (6-7/99), S. 532

²³⁷ Rieg (01.2007), S. 11

Allerdings greift auch im IAS das Imparitätsprinzip, nach dem Verluste bereits dann auszuweisen sind, wenn sie erkennbar sind. Werden nämlich die Gesamtkosten die Auftragserlöse wahrscheinlich übersteigen, erfolgt eine erfolgswirksame Berücksichtigung der erwarteten Verluste in voller Höhe in der aktuellen Berichtsperiode als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung, gemäß IAS 11.36.²³⁸ Unerheblich für eine solche Behandlung ist, ob und inwieweit die Fertigung fortgeschritten ist und welchen Fertigstellungsgrad sie erreicht hat. Ebenfalls ist eine Verlustrealisierung entsprechend des Leistungsfortschritts nicht zulässig, dass heißt der Verlustausweis ist unabhängig, ob die Arbeit an einem Projekt bereits begonnen hat, wie weit der Leistungsfortschritt vorangeschritten ist oder ob Erträge aus anderen unabhängigen Fertigungsaufträgen anfallen.²³⁹ Ein Verlustausweis kann basieren auf gestiegenen Herstellungs- oder Gewährleistungskosten sowie Konventionalstrafen, wegen nicht Einhaltung des vereinbarten Liefertermins.

Im IAS 11 ist keine detaillierte Erläuterung enthalten, wie der drohende Verlust auszuweisen ist. Die Literatur verweist dabei auf die Regelungen des US-GAAP. Entsprechend dessen ist dieser in der Gewinn- und Verlustrechnung nicht separat auszuweisen, sondern mit in die Auftragskosten einzubeziehen, es sei denn, die Beträge sind erheblich.²⁴⁰ Bereits vereinnahmte Gewinne aus früheren Perioden erhöhen den auszuweisenden Verlust, in den Vorperioden erfasste Verluste vermindern dagegen die zu berücksichtigende Höhe.²⁴¹ Droht hingegen ein Auftragsverlust bereits im Zeitpunkt der Abgabe eines verbindlichen Angebots, dass heißt bei Vertragsabschluss und vor Fertigungsbeginn, so ist eine Rückstellung zu bilden.²⁴²

Sind die Voraussetzungen für die Anwendung der Percentage-of-Completion-Methode nicht gegeben, aber kann zukünftig mit einer Deckung der Kosten des Fertigungsauftrags gerechnet werden, so dürfen die Umsatzerlöse lediglich in Höhe der erstattungsfähigen Auftragskosten und somit ohne Gewinnanteil vereinnahmt werden.²⁴³ Dass heißt lässt sich entsprechend IAS 11.32 das Ergebnis eines Fertigungsauftrages

²³⁸ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 312

²³⁹ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 281

²⁴⁰ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 282

²⁴¹ Kümpel (2005), S. 133

²⁴² Kümpel (2005), S. 160

²⁴³ Kienle:

<http://books.google.com/books?id=u33pm2Z6ms0C&pg=PA9&lpg=PA9&dq=langfristiger+fertigungsauftrag&source=web&ots=Yqwt9OXfQO&sig=S42WAWp1MoMt6aOZnQjt22k9Lpk&hl=de&sa=X&oi=book_result&resnum=3&ct=result> verfügbar am 04.02.2009 , S. 15

nicht zuverlässig schätzen, was häufig zu Beginn der Projekte der Fall ist, so besteht die Möglichkeit einer gewinnneutralen Umsatzrealisation, einer so genannten Zero-Profit-Margin-Methode. Es besteht allerdings kein Wahlrecht zwischen der Zero-Profit-Margin-Methode und der Percentage-of-Completion-Methode, ersteres ist nur anzuwenden, wenn das Ergebnis einer Langfristfertigung nicht verlässlich geschätzt werden kann.²⁴⁴ Vom Ergebnis entspricht die Zero-Profit-Margin-Methode der Aktivierung des Fertigungsauftrags zu Herstellungskosten im Sinne des handelsrechtlichen Verfahrens. Der Gewinn- und Verlustausweis ist jedoch unterschiedlich, da bei der Zero-Profit-Margin-Methode Umsatzerlöse ausgewiesen werden, bei der Completed-Contract-Methode dagegen nicht.²⁴⁵ Dass heißt, im Gegensatz zur handelsrechtlichen Completed-Contract-Methode, die erst bei der endgültigen Leistungserbringung durch die Abnahme des Auftraggebers eine Ertragsberücksichtigung vorsieht, nimmt die Zero-Profit-Margin-Methode bereits eine Teilerlösrealisation am jeweiligen Bilanzstichtag vor, die jedoch die abgegrenzten Auftragskosten nicht übersteigen darf.²⁴⁶ Somit kommt es zu einer Eigenkapitalmehrung oder -minderung in Höhe der angefallenen Fertigungskosten. Es wird hierbei von erfolgswirksamen Buchungsvorgängen gesprochen. Der Vorteil dieser erfolgsneutralen Methode gegenüber der Completed-Contract-Methode wird darin gesehen, dass die Verbuchung in der Gewinn- und Verlustrechnung dem Investor einen besseren Einblick in die betriebliche Leistung gewährt als dies bei einer Aktivierung der Auftragskosten in der Bilanz des Auftragnehmers der Fall ist.²⁴⁷

Wenn anders als in frühen Perioden erst in späteren das Auftragsergebnis verlässlich schätzbar ist, dann muss nach IAS 11.35 auf die Percentage-of-Completion-Methode übergegangen werden, dass heißt es wird die Gewinnrealisierung in den späteren Jahren nachgeholt.²⁴⁸ Normalerweise verlangen die IFRS-Regeln die Ausweisstetigkeit, also die Beibehaltung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden im Zeitablauf. Dieser Wechsel widerspricht aber nicht dem Prinzip der Bewertungsstetigkeit, da der Übergang auf die Percentage-of-Completion-Methode mit Gewinnrealisierung wie eine Plandatenänderung behandelt wird.²⁴⁹

²⁴⁴ Wöltje (2007), S. 246

²⁴⁵ Drewniok/Gerber/Gerber (01-02.2008), S. 74

²⁴⁶ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 313

²⁴⁷ Kümpel (2005), S. 131

²⁴⁸ Dobler (01.03.2006), S. 163

²⁴⁹ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 276

Die Percentage-of-Completion-Methode beruht nicht auf einem rechtlichen Verständnis des Realisationsprinzips, sondern auf einer wirtschaftlichen Betrachtungsweise bezüglich der Ermittlung vergleichbarer Periodenerfolge nach dem Fertigstellungsgrad.²⁵⁰ So liegt mit Sicherheit ein nicht Wegzudiskutierender Vorteil im Wegfall einer Zeitverzögerung zwischen Produktion und Ergebnisausweis. Der Gewinn wird nicht erst in Form eines Wertsprungs am Ende der Fertigung realisiert, sondern entsteht kontinuierlich im Laufe des Herstellungsprozesses. Die internationalen Rechnungslegungsregeln zielen eher auf die Vermittlung eines auf den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes als dem Vorsichtsprinzip. Mit Hilfe der Percentage-of-Completion-Methode wird ein detaillierter und zeitnaher Einblick in den bisherigen Leistungsstand langfristiger Fertigungsaufträge gewährt.²⁵¹ Als ebenfalls positiv zu bewerten, ist die bei weitem umfangreichere Angabepflicht im Anhang, den so genannten Notes, gegenüber dem HGB. IAS 11.39 -11.42 fordern neben den erfassten Auftragskosten und –erlösen, außerdem auch separate Erläuterungen zu den Methoden, die der Ermittlung der erfassten Gewinne und des Fertigstellungsgrads zugrunde liegen.²⁵²

Es sollte noch daraufhin gewiesen werden, dass sich der Fertigstellungsgrad mancher Projekte nur schwer feststellen lässt, so zum Beispiel in der Softwareentwicklung. In solchen Fällen empfiehlt es sich eine vorherige Vereinbarung mit dem Kunden bezüglich der Teilabnahmen zu vereinbaren, so zu sagen ist dann der Fertigstellungsgrad anhand erreichter Meilensteine bestimmt.²⁵³

7.2.3.1 Berücksichtigung von latenten Steuern im IFRS Abschluss

Wie bereits erörtert, gilt im Handels- und Steuerrecht, ein Gewinn erst bei Übergabe der geschuldeten Vertragsleistung als realisiert. Hingegen in der IFRS-Bilanz ein kontinuierlicher Gewinnausweis über den gesamten Fertigungsprozess erfolgt. Infolge des Ertragsausweises im Laufe der Auftragsdurchführung entsteht in der IFRS-Bilanz ein höherer Wertansatz, gegenüber der Steuerbilanz. Dies führt dazu, dass die während der Fertigstellung zu zahlenden Steuern im Verhältnis zum Erfolg im IFRS-Abschluss zu niedrig sind.²⁵⁴

²⁵⁰ Wöltje (2007), S. 236

²⁵¹ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 316

²⁵² Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 317

²⁵³ Wöltje (2007), S. 236

²⁵⁴ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 284

Eine Steuerabgrenzung ist grundsätzlich bei allen Abweichungen des Ansatzes oder der Bewertung von Vermögenswerten und Schulden notwendig, wenn sich diese irgendwann später wieder umkehren.²⁵⁵ Da es sich bei der Langfristfertigung um eine so genannte temporäre Differenz zwischen den fiktiven Ertragssteuern auf das IFRS-Jahresergebnis und den tatsächlichen Ertragssteuern auf das Steuerbilanzergebnis handelt, die bei der Abnahme des Projektes zum Ausgleich kommen, müssen gemäß IAS 12 passive Steuerlatenzen aktiviert werden.²⁵⁶ Diese sind erfolgswirksam zu buchen, so dass sich der Steueraufwand durch die Bildung der Rückstellung für passive Steuerlatenzen erhöht und somit de facto der Teilgewinn aus dem Fertigungsauftrag reduziert wird.²⁵⁷ Folglich wird in den Perioden der Auftragsdurchführung die zukünftige Steuerbelastung im IFRS-Abschluss vorweggenommen und in der Abnahmeperiode werden die passiv gebildeten Steuerlatenzen wieder aufgelöst.²⁵⁸

Bei Verlustaufträgen entsteht ebenfalls eine Abweichung zur Steuerbilanz, denn entsprechend des § 5 Abs. 4a EStG besteht in dieser ein Verbot zur Bildung von Drohverlustrückstellungen, während im Sinne des IAS 11 aber eine Pflicht zur sofortigen Erfassung des Verlustes in voller Höhe existiert.²⁵⁹ Folge dessen kommt es in der IFRS-Bilanz zu einem niedrigeren Gewinnausweis als in der Steuerbilanz und ein aktiver latenter Steuernabgrenzungsposten muss gebildet werden. In der Abnahmeperiode erfolgt die Auflösung der latenten Steuern mittels Ausbuchung an den Steuerertrag.

7.2.3.2 Zusammenfassen und Segmentieren von Fertigungsaufträgen

Grundsätzlich erfolgt die Bewertung für jeden einzelnen Fertigungsauftrag getrennt. Es kann aber auch notwendig beziehungsweise zweckmäßig sein, unter bestimmten Voraussetzungen einen Auftrag in einzelne Verträge aufzuteilen beziehungsweise zwei oder mehrere Verträge zu einem einheitlichen, zusammengehörigen Fertigungsauftrag zusammenzufassen.²⁶⁰ Dazu müssen entsprechend IAS 11.8 beziehungsweise IAS 11.9 so genannte Tatbestandsmerkmale erfüllt sein.

²⁵⁵ Wöltje (2007), S. 87

²⁵⁶ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 284

²⁵⁷ Kümpel (2005), S. 160

²⁵⁸ Kümpel (2005), S. 160 ff

²⁵⁹ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 284

²⁶⁰ Epstein/Jermakowicz/Ballwieser (2007), Abschnitt 7, Paragraph 68, S. 297

7.2.3.2.1 Zusammenfassen von Fertigungsaufträgen

Mehrere Verträge, gleichgültig ob diese mit einem oder mehreren Kunden abgeschlossen wurden, werden als ein einzelner Fertigungsauftrag behandelt. Dies ist der Fall, wenn ein wirtschaftlich einheitlicher Herstellungsvorgang eines einzigen Objektes vorliegt, dessen rechtlich teilbare Komponenten dann verschiedenen Auftraggebern geschuldet werden.²⁶¹ Die Erstellung eines Wohnhauses mit mehreren Eigentümern, die jeder für sich als Auftraggeber auftreten, wäre ein Beispiel dafür. Erfolgt der Prozess der Leistungserbringung am gleichen Ort beziehungsweise an verschiedenen nahe gelegenen Orten unter der Aufsicht desselben Projektmanagement und werden zusätzlich die Verträge entweder gleichzeitig oder unmittelbar nacheinander ausgeführt, so gelten die Bedingungen zur Zusammenfassung von Aufträgen als erfüllt.²⁶²

Es ist aber auch möglich, dass ein Fertigungsunternehmen einen Auftrag mit einer sehr geringen Gewinnmarge oder sogar mit einem eingeplanten Verlust unter dem Aspekt annimmt, dass es auf Grund der Bearbeitung dieses Projektes mit hoher Wahrscheinlichkeit zukünftig weitere Aufträge mit einer höheren Gewinnmarge erhalten wird.²⁶³ Vor diesem Hintergrund erscheint es wirtschaftlich sinnvoll, den Erst- und Folgeauftrag als eins zu betrachten. Für den Auftragnehmer sind diese Aufträge so eng miteinander verbunden, dass sie im Wesentlichen als ein Vertrag mit einer einheitlichen Gewinnmarge betrachtet werden können.²⁶⁴

Für eine Zusammenfassung von einzelnen Fertigungsaufträgen müssen demnach folgende Tatbestandskriterien nach IAS 11.9 erfüllt sein:²⁶⁵

- eine Gruppe von Verträgen muss als Einheit/ Paket verhandelt wurden sein,
- die Aufträge stehen so stark miteinander in Beziehung, dass sie praktisch als ein einzelner Vertrag betrachtet werden mit einer gemeinsamen Gewinnspanne,
- die einzelnen Aufträge gleichzeitig bearbeitet oder in einer bestimmten Reihenfolge abgearbeitet werden.

²⁶¹ Lüdenbach (2007), S. 788

²⁶² Kümpel (2005), S. 165

²⁶³ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 281

²⁶⁴ Epstein/Jermakowicz/Ballwieser (2007), Abschnitt 7, Paragraf 69, S. 298

²⁶⁵ alle nachfolgend angeführten Punkte beziehen sich auf: IAS 11.9 aus Federmann (2006), S. 194ff

7.2.3.2.2 Segmentierung von Fertigungsaufträgen

Erhält allerdings ein Unternehmer einen Auftrag über den Bau eines Wohnhauses mit einem dazugehörigen Pool ist davon auszugehen, dass es sich hierbei um heterogene Leistungen handelt, die mit verschiedenen Gewinnmargen versehen sind.²⁶⁶ Ein solcher Auftrag ist unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten betrachtet ein Zusammenschluss von mehreren Fertigungsaufträgen.²⁶⁷

So muss ein Auftrag, der mehrere vertragliche Einzelleistungen umfasst, segmentiert werden, wenn:²⁶⁸

- getrennte Angebote für Einzelleistungen seitens des Fertigungsunternehmens vorliegen,
- bei separater Verhandlung jeder Einzelleistung, sowohl der Auftraggeber als auch der Auftragnehmer diese Einzelleistungen annehmen beziehungsweise ablehnen kann,
- die Kosten und Erlöse der Einzelleistungen getrennt ermittelt werden.

Eine Segmentierung der Leistungsverpflichtungen soll aus Kundensicht vorgenommen werden, soweit die Erfüllung der geschuldeten Leistung dem Kunden Nutzen stiftet.²⁶⁹

7.2.3.2.3 Folgeauftrag oder Erweiterung des Auftrages

War bereits im ursprünglichen Vertrag eine preislich fixierte Option des Kunden auf den Folgeauftrag/ Nachtrag enthalten, kommt eine Separierung nur noch dann in Frage, wenn sich die Auftragsgegenstände nach Technik, Funktion oder Design erheblich unterscheiden.²⁷⁰ Ohne diese Option kann schon das Kriterium der losgelösten Preisverhandlung eine Zusammenfassung der Aufträge verhindern.²⁷¹ Aber wird zum Beispiel im Hochbau zu einem späteren Zeitpunkt eine Zusatzleistung vereinbart und deren Preis separat verhandelt, besteht die Frage wie frei diese Preisverhandlungen wa-

²⁶⁶ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 281

²⁶⁷ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 281

²⁶⁸ alle nachfolgend angeführten Punkte beziehen sich auf: IAS 11.8 aus Federmann (2006), S. 194

²⁶⁹ Dobler (01.03.2006), S. 164

²⁷⁰ Lüdenbach (2007), S. 788

²⁷¹ Lüdenbach (2007), S. 788

ren.²⁷² Hat der Auftraggeber wegen der technischen und zeitlichen Abstimmung der Arbeiten keine realistische Alternative, einen neuen Unternehmer zu beauftragen, haben die späteren Verhandlungen wirtschaftlich eher den Charakter von Nachträgen zum ursprünglichen Vertrag und sind deshalb mit diesem als eine Einheit zu sehen.²⁷³

7.2.3.3 Vertragsformen

Um eine zuverlässige Schätzung des Fertigungsauftragsergebnisses zu erzielen, ist eine periodengerechte Gewinnermittlung Voraussetzung. Dabei stellt IAS 11 im Rahmen der langfristigen Fertigung einige Anforderungen, die wiederum grundsätzlich von der gewählten Vertragsart abhängig sind. Das IFRS unterscheidet zwei Arten von Verträgen für Fertigungsaufträge. Dies sind zum einen der Fixed-Price-Contract oder auch Festpreisvertrag, zum anderen der Cost-Plus-Contract, der so genannte Kosten plus Vertrag. Wesentliche Unterschiede zwischen beiden Vertragsarten bestehen, hinsichtlich der Preisvereinbarungen. Die Festlegung, ob ein Festpreis- oder Kostenzuschlagsvertrag abgeschlossen wird, ist unter bilanzpolitischen Aspekten von erhöhtem Interesse, da die Tatbestandsvoraussetzungen, die für eine zuverlässige Schätzung des Auftragsergebnisses vorliegen müssen, unterschiedlich gewichtet sind.²⁷⁴ Beim Kostenzuschlagsvertrag können die Voraussetzung tendenziell leichter erfüllt werden.²⁷⁵

Im Folgenden werden die Ausgestaltungen dieser beiden Vertragstypen genauer erörtert. Doch zunächst werden erst einmal die allgemeinen, rechtlichen Vertragsaspekte geklärt.

7.2.3.3.1 Werk-, Werklieferungs- oder Dienstvertrag?

Meist sieht der Vertrag für einen Auftrag innerhalb der Langfristfertigung auch die Erbringung zusätzlicher Dienstleistungen, zum Beispiel Wartungen oder Funktionsgarantien vor.²⁷⁶ Liegt nun wegen des Dienstleistungsanspruchs gleich ein Dienstvertrag

²⁷² Lüdenbach (2007), S. 789

²⁷³ Lüdenbach (2007), S. 789

²⁷⁴ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 318

²⁷⁵ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 318

²⁷⁶ Weißenberger (2007), S. 125

vor oder doch ein Werk- oder sogar Werklieferungsvertrag? Wo liegen die Unterschiede? Alle Vertragstypen haben verschiedene Zielsetzungen, Rechte und Pflichten.

So wird beim Dienstvertrag lediglich die Tätigkeit geschuldet. Hingegen ist beim Werk- oder Werklieferungsvertrag der Erfolg, also die Herstellung des versprochenen Werkes Vertragsgegenstand.²⁷⁷ Letzteres kommt eher für langfristige Fertigungsaufträge in Betracht. Stellt sich nun noch die Frage ob ein Werk- im Sinne des § 631 BGB oder Werklieferungsvertrag nach § 651 BGB vorliegt. Bei beiden Vertragsarten ist der Auftraggeber zur Entrichtung der vereinbarten Vergütung und der Auftragnehmer zur Herstellung des versprochenen Produktes verpflichtet, wobei allerdings nicht nur das bloße Tätigwerden, sondern auch ein darüber hinausgehender Erfolg, dass heißt die Fehlerfreiheit des Gegenstandes geschuldet wird.²⁷⁸ Die beiden Vertragsarten unterscheiden sich dahingehend, dass der Besteller durch den Werkvertrag verpflichtet wird, die für das Werk erforderlichen Materialien zu liefern, während beim Werklieferungsvertrag der Auftragnehmer das Werk nach § 651 Abs. 1 BGB aus den von ihm zu beschaffenden Materialien herstellen muss.²⁷⁹

In der Literatur wird diese Problematik oftmals anhand des Beispiels vom Hausbau erläutert. So ist der Besteller, also der spätere Hauseigentümer verpflichtet das Hauptmaterial, sprich das Grundstück zu beschaffen, wohin gehend der Auftragnehmer, die Pflicht der eigentlichen Bauleistung obliegt. Ein Werkvertrag liegt also vor, wenn der Auftragnehmer nur Nebensachen zur Verfügung stellt, vergleichbar mit der Situation, dass ein Unternehmer Ersatzteile vom eigenen Lager zur Reparatur hinzunimmt.

Bei Fertigungsaufträgen muss sicher von Fall zu Fall abgewogen und entschieden werden, ob Sachleistungen oder Arbeitsleistungen im Vordergrund des beiderseitigen Interesse stehen. Häufig ist in der einschlägigen Literatur jedoch zu lesen, dass der Hauptwerkstoff regelmäßig vom Auftragnehmer geliefert wird, so dass grundsätzlich ein Werklieferungsvertrag vorliegt.²⁸⁰ Der Gefahrenübergang wird gemäß § 640 Abs. 1

²⁷⁷ Drewniok/Gerber/Gerber (01-02.2008), S. 73

²⁷⁸ Kienle:

<http://books.google.com/books?id=u33pm2Z6ms0C&pg=PA9&lpg=PA9&dq=langfristiger+fertigungsauftrag&source=web&ots=Yqwt9OXfQO&sig=S42WAWp1MoMt6aOZnQjt22k9Lpk&hl=de&sa=X&oi=book_result&resnum=3&ct=result> verfügbar am 04.02.2009, S. 7

²⁷⁹ Kümpel (2005), S. 116

²⁸⁰ Kümpel (2005), S. 116

BGB erst mit Abnahme durch den Besteller vollzogen, dementsprechend entsteht der Anspruch auf Vergütung bei Abnahme des Werkes gemäß § 641 Abs. 1 Satz 1 BGB.²⁸¹

7.2.3.3.2 Cost-Plus-Contracts - Kostenzuschlagsverträge

Eine mögliche Vertragsvariante bildet der Kostenzuschlagsvertrag. Wird ein solcher Vertrag vereinbart, bekommt der Auftragnehmer die angefallenen Kosten, also einen zuvor festgelegten, beispielsweise Honorarsatz pro Stunde, sowie zuzüglich ein prozentualen Gewinnaufschlag oder ein festes Entgelt vom Auftraggeber.²⁸² Die Differenzierung in Kosten- und Gewinnanteile ist im Sinne des IAS 11.3 allerdings nicht notwendig.²⁸³ Damit eine zuverlässige Schätzung der Fertigungsauftragsergebnisse generiert werden kann, müssen bei den umgangssprachlich bezeichneten Kosten-Plus-Verträgen gemäß IAS 11.24, folgende Kriterien kumulativ erfüllt sein:²⁸⁴

- verlässliche Schätzung der Auftragskosten,
- wahrscheinlicher Zufluss von wirtschaftlichem Nutzen.

In der Regel errechnet sich der Gewinn bis zum Abschlussstichtag der zu erstellten Leistung leichter im Vergleich zu den Festpreisverträgen, da bei Kostenzuschlagsverträgen lediglich eine prozentuale oder fixe Gewinnmarge auf die angefallenen Auftragskosten erhoben wird. Da die Erlöse von der Kostenseite determiniert sind, sind die besonderen Anforderungen an die verlässliche Ermittlung des Gesamterlöses und des Fertigstellungsgrades entbehrlich.²⁸⁵ Das heißt das die aufwendige und teilweise subjektive Ermittlung des Fertigstellungsgrades bei den Kostenzuschlagsverträgen entfällt. Doch trotzdem kommt diese Art von Verträgen in der Praxis eher seltener zum Einsatz, da die Auftraggeber nicht bereit sind, Risiken auf der Kostenseite einzugehen. Diese Vertragsform findet meist nur noch ihre Anwendung bei Projekten mit hoher Wertdimension, beispielsweise beim Bau von Atomkraftwerken oder Ölraffinerien, da hier die Kosten für die Fertigstellung des gesamten Projektes in der Regel nicht mit ausreichender Sicherheit bestimmt werden können.²⁸⁶

²⁸¹ Kümpel (2005), S. 116

²⁸² Lüdenbach (2007), S. 775

²⁸³ Lüdenbach (2007), S. 775

²⁸⁴ alle nachfolgend angeführten Punkte beziehen sich auf: IAS 11.24 aus Federmann (2006), S. 197

²⁸⁵ Lüdenbach (2007), S. 776

²⁸⁶ Kümpel (2005), S. 115

Grundsätzlich unterscheidet die Literatur zwischen zwei Formen von Kostenzuschlagsverträgen. Dies sind zum einen die Cost-Plus-Contracts ohne Entgelt, zum anderen die Cost-Plus-Contracts mit festem Entgelt. Der Kostenzuschlagsvertrag ohne Entgelt ist gekennzeichnet durch die Bezahlung aller erstattungsfähigen Kosten, jedoch wird kein fester Gewinn vergütet. Dieser errechnet sich über einen festen Prozentschlüssel im Verhältnis zu den Kosten.²⁸⁷ Bei den Cost-Plus-Contract mit festem Entgelt werden dem Auftragnehmer alle anfallenden, vorher vertraglich festgelegte Kosten erstattet sowie ein prozentualer oder absoluter Gewinnaufschlag gezahlt.

In der Literatur ist eine Vielzahl von Ausgestaltungen der Kostenzuschlagsverträge zu finden. So gibt es Verträge mit festem Entgelt, die Cost-Plus-Fixed-Fee-Contracts, die einen zusätzlichen, vertraglich fixierten Geldbetrag enthalten.²⁸⁸ Weiterhin gibt es Verträge mit Prämienzahlung, so genannte Cost-Plus-Award-Contracts, die dem Auftragnehmer eine Prämienzahlung bietet, welche an den Fertigstellungszeitpunkt oder die Budgetgrenze gebunden ist, sowie Verträge mit prozentualen Entgelt, die Cost-Plus-a-Percentage-Fee-Contracts, bei denen der Auftragnehmer eine variable Bonuszahlung nach festgelegten Kriterien erhält.²⁸⁹ Eine weitere Sonderform ist der Cost-Plus-a-Guaranteed-Maximum-Contracts. Damit soll verhindert werden, dass das Fertigungsunternehmen alle Kostenerhöhungen uneingeschränkt an den Abnehmer weitergeben kann. Vielmehr wird eine Vereinbarung zwischen beiden Vertragspartnern getroffen, dass solche Erhöhungen nur bis zu einer bestimmten Grenze an den Abnehmer weitergegeben werden dürfen, oberhalb dieser hat der Hersteller die Mehrkosten zu tragen.²⁹⁰

7.2.3.3 Fixed-Price-Contract - Festpreisvertrag

Bei Festpreisverträgen wird für jeden Auftrag ein fixer Absatzpreis beziehungsweise ein fester Preis pro Outputmenge für das Gesamtwerk vereinbart. In der Praxis kommen Festpreisverträge verstärkt zum Einsatz, da immer weniger Kunden bereit sind, Risiken auf der Kostenseite einzugehen.²⁹¹ Bei dem Fixed-Price-Contracts weist der Besteller von Anfang an, was er bei der Leistungsübergabe zu zahlen hat. Der Auf-

²⁸⁷ Epstein/Jermakowicz/Ballwieser (2007), Abschnitt 7, Paragraph 67, S. 297

²⁸⁸ Epstein/Jermakowicz/Ballwieser (2007), Abschnitt 7, Paragraph 67, S. 297

²⁸⁹ Epstein/Jermakowicz/Ballwieser (2007), Abschnitt 7, Paragraph 67, S. 297

²⁹⁰ Kümpel (2005), S. 115

²⁹¹ Drewniok/Gerber/Gerber (01-02.2008), S. 74

tragnehmer trägt alle eventuellen Fehlkalkulationen oder unvorhersehbare Komplikationen.

Doch der Industrieanzeiger titelt, dass die Festpreisverträge für Zulieferer schnell zur Kostenfalle werden können. Besonders in der stark Wettbewerbsumkämpften Automobilzulieferbranche sind solche Verträge sehr beliebt. Die Automobilindustrie winkt mit Grossaufträgen über mehrere Jahre, doch im gleichen Atemzug verlangen die Konzerne einen jährlichen Festpreis. Das Unternehmen legt vertraglich den Verkaufspreis so fest, dass es nach Abzug sämtlicher Kosten einen Gewinn verzeichnen kann. Aber das Risiko liegt in diesem Fall beim Auftragnehmer, denn falls die tatsächlichen die geplanten Kosten übersteigen, vermindert sich demzufolge der Gewinn des Unternehmens. Im schlimmsten Fall kann ihm sogar ein Verlust drohen. Sollten also die Materialpreise steigen, bliebe der Zulieferer auf seinen höheren Einkaufskosten sitzen und die Marge von wenigen Prozenten wäre schnell aufgeessen, wenn nicht so genannte Sprechklauseln beziehungsweise Preisgleitklauseln vereinbart sind.²⁹² Damit behält sich der Verkäufer das Recht vor, bei eventuell auftretenden Erhöhungen der Herstellkosten auch den Preis der Waren gegebenenfalls anzupassen. Solch eine Klausel findet häufig in der Praxis Anwendung, wenn sich der Fertigstellungszeitraum über einen längeren erstreckt oder zu erwarten ist, dass die Kosten auf dem Beschaffungsmarkt starken Schwankungen unterliegen. Die Sprechklausel ermöglichen Nachverhandlungen sollten beispielsweise die Preise für Stahl, Edelmetalle oder Energie teurer werden.²⁹³

Im Fall eines Festpreisvertrages kann das Ergebnis eines Fertigungsauftrages verlässlich geschätzt werden, wenn im Sinne des IAS 11.23 folgende vier Bedingungen kumulativ erfüllt sind:²⁹⁴

- verlässliche Ermittlung der gesamten Auftragserlöse (IAS 11.23a), dass heißt gleichzeitig, dass die Gegenleistung vertraglich festgelegt ist und damit auch rechtlich durchsetzbar (IAS 11.29),

²⁹² Industrieanzeiger:

<http://www.industrieanzeiger.de/ia/live/fachartikelarchiv/ha_artikel/detail/30702299.html> verfügbar am 09.12.2008

²⁹³ Industrieanzeiger:

<http://www.industrieanzeiger.de/ia/live/fachartikelarchiv/ha_artikel/detail/30702299.html> verfügbar am 09.12.2008

²⁹⁴ alle nachfolgend angeführten Punkte beziehen sich auf: Drewniok/Gerber/Gerber (01-02.2008), S. 74; Lüdenbach (2007), S. 775; IAS 11.23 aus Federmann (2006), S. 196

- verlässliche Ermittlung des bis zum Bilanzstichtag erreichten Fertigungsgrad,
- verlässliche Schätzung der dem Vertrag zurechenbaren Kosten, einschließlich der noch anfallenden Kosten,
- das dem Unternehmen aus dem Vertrag ein wahrscheinlich wirtschaftlicher Nutzen zufließt, dass heißt eine Bezahlung ist wahrscheinlich, es ist somit nicht zu befürchten, dass der Auftraggeber in wirtschaftliche Schwierigkeiten gerät (IAS 11.28).

Damit kann die Percentage-of-Completion-Methode bei Festpreisverträgen nur angewendet werden, wenn neben dem Zufluss wirtschaftlichen Nutzen, die Gesamterlöse, -kosten und der Fertigstellungsgrad verlässlich ermittelbar ist. Das macht ein gut intern funktionierendes Budgetierungs-, Kostenrechnungs- und Berichtssystem erforderlich.²⁹⁵ Nur mit Hilfe dieser Instrumente ist es möglich, die relevanten Kosten für die Projekte der langfristigen Fertigung eindeutig und periodengerecht zu berechnen und zuzuweisen.²⁹⁶ Die Anwendung der Percentage-of-Completion-Methode animiert also auch die bisherigen Controllinginstrumente weiterzuentwickeln, da nur so verlässliche Prognosen vorgenommen werden können und eine Trennung zwischen produktionsbezogenen und allgemeinen Kosten möglich ist. Es sind mindestens die Projektkostenrechnung, zur Erfassung der Istkosten sowie ein internes Leistungsverrechnungssystem, um die geleisteten Stunden den einzelnen Projekten möglichst verursachungsgerecht zuzuordnen, im Unternehmen zu etablieren.²⁹⁷

Die Vorteile der Implementierung eines Projektcontrollings sind ohne Zweifel in der erweiterten Selbstinformation zu sehen. Die Percentage-of-Completion-Methode ist ein ideales, internes Controllinginstrument, mit dem die Unternehmensleitung in der Lage ist, die effektive Vermögens- und Ertragslage zu beurteilen, um im Bedarfsfall entsprechende Maßnahmen zu ergreifen.²⁹⁸ Mittels Kontrollen sollen damit unrealistische Fertigstellungsgrade vermieden werden, die zu Schneeballeffekten führen und bei zurückgehender Auftragslage eine Insolvenz auslösen können. Folglich wird also eine straffe Auftragskontrolle und –steuerung sowie gleichzeitig eine ständige Überarbeitung der Auftragskalkulation und frühzeitige Information über Soll-Ist-Abweichungen bei

²⁹⁵ Wagenhofer (2005), S. 274; Drewniok/Gerber/Gerber (01-02.2008), S. 74

²⁹⁶ Rudolf/Suter (6-7/99), S. 535

²⁹⁷ Drewniok/Gerber/Gerber (01-02.2008), S. 78

²⁹⁸ Rudolf/Suter (6-7/99), S. 532

den Auftragskosten und gegebenenfalls bei den -erlösen gewährleistet.²⁹⁹ Der Anpassungsbedarf deutscher Unternehmen an ein Kostenrechnungssystem im Sinne der IFRS dürfte sich allerdings in Grenzen halten, auf Grund einer schon nach § 249 Abs.1 HGB geforderten verlässlichen Kostenschätzung, ob die Herstellungskosten die vereinbarten Erlöse mit hinreichender Sicherheit übersteigen.³⁰⁰

7.2.3.3.4 Mischverträge

Es können allerdings auch so genannte Mischverträge vorliegen, wenn beispielsweise ein Kostenzuschlagsvertrag geschlossen wurde, aber trotzdem ein Höchstpreis vereinbart wird.³⁰¹ Der Mischvertrag ist daher eine Kombination aus einem Festpreis- sowie Kostenzuschlagsvertrag. Es müssen entsprechend IAS 11.6 dieselben strengen Voraussetzungen des IAS 11.23 wie beim Festpreisvertrag erfüllt werden. Dass heißt Mischverträge weisen Merkmale beider Vertragsformen auf, werden auch nach IAS 11.6 beiden Kategorien zugeordnete, faktisch aber wie Festverträge behandelt.

7.2.3.3.5 Bilanzpolitische Gestaltungsspielräume der Vertragsarten

Bei allen drei Vertragstypen spielt die verlässliche Schätzung immer eine sehr große, entscheidende Rolle. Allerdings sucht man eine Definition im IFRS vergeblich. Eine hinreichende Sicherheit bezüglich des Eintretens dieser prognostizierten Gewinnsituation bei Abschluss des Fertigungsauftrags besteht hingegen nicht.³⁰² Auch wenn am Ende ein Gewinn ausgewiesen wird, muss dieser längst nicht mit dem anfänglich geplanten übereinstimmen. Dies verdeutlicht auch das einführende Beispiel, da im ersten Jahr mit einem um 50.000 € höheren Ergebnisausweis gerechnet wurde. Auf Grund der mangelnden Schärfe der verwendeten Tatbestandsvoraussetzungen des IAS 11 entstehen für das Fertigungsunternehmen Gestaltungsspielräume, die einer individuellen Auslegung bedürfen und einer angemessenen Verlässlichkeit innerhalb der Rechnungslegung entgegenstehen.³⁰³ Ist der Bilanzierer nicht an einer Teilgewinnrealisierung interessiert, wird es ihm nicht schwer fallen, sich auf die Nichterfüllung des Verlässlichkeitskriteriums zu berufen.³⁰⁴

²⁹⁹ Kümpel (2005), S. 182

³⁰⁰ Kümpel (2005), S. 182

³⁰¹ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 314

³⁰² Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 317

³⁰³ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 317

³⁰⁴ Lüdenbach (2007), S. 2157

So hat das Management mehrere Ermessensspielräume zum Beispiel im Punkte Festpreisverträge. Es muss entschieden werden, ob die Auftragserlöse überhaupt verlässlich bewertet werden können.³⁰⁵ Wird dies durch die Geschäftsführung verneint, ist die Anwendung der Zero-Profit-Margin-Methode verpflichtend und die Erlöse dürfen nur bis zur Höhe der Auftragskosten im Sinne des IAS 11.22 ausgewiesen werden, so dass es nicht zu einem Ertragsausweis kommt.³⁰⁶ Beispielsweise kann bei entsprechend günstiger Auftragslage und bilanziellen Gewinnausweis durch die Anwendung der modifizierten beziehungsweise verkürzten Percentage-of-Completion-Methode gemäß IAS 11.32 eine Art Gewinnstundung erreicht werden.³⁰⁷ Die Berücksichtigung von Erlösen bis zur Höhe der Auftragskosten stellt insofern ein „Nullsummenspiel“ dar, es kommt daher nicht zu einer vorzeitigen Gewinnrealisation.³⁰⁸ Diese Strategie kann dazu dienen, mögliche Ausschüttungsforderungen vonseiten der Shareholder abzuwehren und die Ertragslage ungünstiger darzustellen, als sie tatsächlich ist.³⁰⁹ Wenn sich hingegen ein Unternehmen in einer Verlustsituation befindet, es jedoch belegt, dass ein spezieller Fertigungsauftrag voraussichtlich gewinnbringend sein wird, kann die Percentage-of-Completion-Methode dazu instrumentalisiert werden, durch die anteilige Ertragsrealisierung dämpfend auf den Verlustausweis einzuwirken und ein positives Bild der betrieblichen Lage zu vermitteln.³¹⁰

Entscheidet aber das Management, dass die Auftragserlöse verlässlich ermittelt werden können, wird dies Einfluss auf die Höhe der Auftragserlöse und somit auf den vorzeitigen Gewinnausweis nehmen, da die genaue Bestimmung der Auftragserlöse nicht möglich sein wird.³¹¹ So entstehen Varianzen durch spätere Abweichungen, Nachforderungen beziehungsweise Prämien.³¹² Diese Zusatzerlöse sind in der Regel mit größerem Ermessensspielraum behaftet und können nicht vorausgeplant werden. Aus diesem Grund werden langfristige Fertigungsaufträge häufig als Rahmenvereinbarung mit

³⁰⁵ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 314

³⁰⁶ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 314

³⁰⁷ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 313

³⁰⁸ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 313

³⁰⁹ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 313

³¹⁰ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 313

³¹¹ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 314

³¹² Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 314

Öffnungsklauseln gesehen, das soll beiden Parteien ausreichende Flexibilität während der gesamten Auftragsdauer gewähren.³¹³

Dieselben Ermessensspielräume gibt es bei den Auftragskosten. Die meisten Unternehmen verfügen nur über unzureichende Erfahrungswerte bezüglich der Abbildung des individuellen Fertigungsproduktes.³¹⁴ Dies macht eine hinreichende Schätzung der gesamten Projektkosten zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses nahezu unmöglich. Vielmehr erfolgt eine Schätzung der Auftragskosten innerhalb einer großen Bandbreite möglicher Eintrittswerte, dabei soll der jeweils wahrscheinlichste Wert herangezogen werden.³¹⁵ Weiterhin ist das künftige Preisniveau zu schätzen, was auf Grund der Unsicherheit wiederum erneut zu einem Spielraum führt.³¹⁶ Ebenso wird vorgeschlagen die Kosten auf Stufe der Normalbeschäftigung zu erfassen.³¹⁷ Nur so ist sichergestellt, dass die Ist-Kosten für die Ermittlung des Fertigungsgrades unabhängig von der Auftragslage des Unternehmens erfasst werden.³¹⁸

Im IAS 11.29 wird nur daraufhin gewiesen, dass die Schätzung regelmäßig zu überprüfen und eventuell an die neuen Gegebenheiten anzupassen ist. Ein gut funktionierendes Budgetierungs-, Kostenrechnungs- und Berichtssystem, wie bereits erwähnt, ist dabei unerlässlich.

7.2.3.4 Fertigstellungsgrad

Der Gesamtgewinn ergibt sich aus der Differenz zwischen den Auftragserlösen und -kosten. Bei der Percentage-of-Completion-Methode wird der Gewinn nicht vollständig am Ende der Fertigung ausgewiesen, sondern nach dem Leistungsfortschritt auf die einzelnen Geschäftsjahre verteilt. Eine aufwendige Ermittlung der Teilgewinne ist allerdings bei den Cost-plus-Contracts nicht erforderlich. Bei dieser Vertragsart ergibt sich der Umsatz aus den in der Periode angefallenen Auftragskosten zuzüglich den vertraglich vereinbarten Gewinnzuschlag, so dass sich der Teilerfolg aus der Gegenüberstellung dieser beiden Größen ermitteln lässt.³¹⁹ Für Festpreis- sowie Mischverträge ist

³¹³ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 314

³¹⁴ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 314

³¹⁵ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 314

³¹⁶ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 314 ff

³¹⁷ Rudolf/Suter (6-7/99), S. 535

³¹⁸ Rudolf/Suter (6-7/99), S. 535

³¹⁹ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 276

die Gewinnberechnung schon bedeutend komplizierter und subjektiver. Da bei jenen Vertragsarten im Sinne des IAS 11.23 die verlässliche Bestimmung des Fertigstellungsgrades notwendig ist. So werden die Teilgewinne, die in den einzelnen Perioden der Fertigung realisiert wurden, nach dem Leistungsfortschritt aus dem kalkulierten Gesamtgewinn berechnet. Der Gewinnanteil pro Periode lässt sich demzufolge ermitteln, indem man den Fertigungsgrad der Periode mit dem erwarteten Auftragsgesamterfolg multipliziert.

IAS 11.30 zeigt verschiedene Methoden zur Berechnung des Leistungsfortschritts auf. Allerdings unterbreitet dieser nur Vorschläge, die nicht zwingend angewendet werden müssen. Jedes Unternehmen soll dasjenige Ermittlungsverfahren anwenden, mit der die erbrachte Leistung zuverlässig bestimmt werden kann, die die tatsächlich, wirtschaftliche Situation des Unternehmens nach dem Grundsatz des True and Fair Value widerspiegelt.³²⁰ Das einmal gewählte Verfahren ist während der Auftragsdurchführung beizubehalten und bei gleichartigen Aufträgen ebenfalls anzuwenden.³²¹ Eine zuverlässige Ermittlung des Fertigstellungsgrads am Bilanzstichtag kann nach herrschender Meinung nur sichergestellt werden, wenn eine permanente Auftragskalkulation im betrieblichen Controllingbereich vorgenommen wird.³²² Damit ist während der Auftragsdurchführung ständig zu prüfen, ob die gewählte Methode zur Bestimmung des Leistungsfortschritts weiterhin angemessen ist, oder ob eine Änderung der Meßmethode erforderlich ist.³²³ Dabei stellt diese Methodenänderung keine Änderung der Bewertungsmethode, sondern eine Änderung von Schätzungen mit der Konsequenz dar, dass die Auswirkungen des Wechsels der Messmethode in der laufenden Periode zu berücksichtigen sind.³²⁴

Die einzelnen Methoden zur Ermittlung des Fertigstellungsgrades werden in Input- und Output-Verfahren untergliedert. Bei den Input-Verfahren werden die bis zum Bilanzstichtag entstandenen Ist-Kosten in Relation zu den gesamten kalkulierten Kosten des Auftrags gesetzt. Hingegen die Output-Verfahren die bereits erbrachte Leistung ins Verhältnis zur geschuldeten Gesamtleistung setzen.³²⁵

³²⁰ Epstein/Jermakowicz/Ballwieser (2007), Abschnitt 7, Paragraph 100, S. 305

³²¹ Kümpel (2005), S. 144

³²² Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 315

³²³ Kümpel (2005), S. 144

³²⁴ Kümpel (2005), S. 144

³²⁵ Lüdenbach (2007), S. 777

7.2.3.4.1 Inputorientierte Methoden

Die inputorientierten Verfahren bemessen den Auftragsfortschritt nicht nach der erbrachten Leistung (Output), sondern nach den eingesetzten Faktoren.³²⁶ Grundsätzlich werden zwei Input-Verfahren unterschieden, dies ist zum einen die Cost-to-Cost-Methode zum anderen die Efforts-Expended-Methode.

Die Cost-to-Cost-Methode ist, wegen der einfachen Anwendung und Übersichtlichkeit der Kostensituation, das am häufigsten verwendete Verfahren in der Praxis. Um den Fertigstellungsgrad zu ermitteln, werden die bis zum Bilanzstichtag angefallenen Auftragskosten zu den geschätzten gesamten Soll-Projektkosten, in Relation gesetzt.³²⁷ Bei dieser Methode sind jedoch eine Vielzahl von Besonderheiten zu beachten. Um keinen falschen Gewinn auszuweisen, dürfen nur diejenigen Kosten berücksichtigt werden, die die erbrachte Leistung in der betrachteten Periode widerspiegeln.

So kommt es zu einer verfälschten Darstellung des Fertigstellungsgrad, wenn mehr Material eingekauft wurde als im Projekt bis zum Bilanzstichtag verwendet wird. Wenn das gesamte neu beschaffte Material der Periode als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung verbucht wird, erhöht sich ceteris paribus der Gewinn der Periode um genau den Anteil, der in den Herstellungskosten der unfertigen Erzeugnisse aktiviert wurde. Der Aufwand würde somit den Baufortschritt übersteigen. Damit der Leistungsgrad nicht zu hoch ausgewiesen wird, finden daher die Kosten für Materialien, die bisher noch nicht verwertet wurden keine Berücksichtigung, da es sich entsprechend des IAS 11.31 bis zum Bilanzstichtag um periodenfremde Kosten handelt, die noch nicht zur Leistungserbringung beigetragen haben und erst für zukünftige Tätigkeiten anfallen.³²⁸ Diese müssen also der Periode zugerechnet werden, in der sie in den Auftrag eingehen. Das noch nicht eingearbeitete Material wird erfolgsneutral erfasst und in der Bilanz unter der entsprechenden Position zum Beispiel Waren in Fabrikation im Vorratsvermögen aktiviert.³²⁹ Am Ende der Fertigung werden die unfertigen Erzeugnisse, die den bis dahin kumulierten Teilleistungen entsprechen, zu fertigen Erzeugnissen ausgebucht und der Lieferung übergeben.

³²⁶ Lüdenbach (2007), S. 778

³²⁷ Ammann/Müller (2006), S. 153

³²⁸ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 315 ff

³²⁹ Rudolf/Suter (6-7/99), S. 531

Allerdings sollte laut dem Haufe Bilanzkommentar im Rahmen der Fertigungsfortschrittsberechnung zwischen spezifischen und Auftragsunabhängigen Material beziehungsweise Komponenten differenziert werden. Die spezifisch für den Auftrag hergestellten Materialien und Komponenten sollten mit in die Bestimmung des Leistungsfortschritts eingehen, da eine Zuordnung zum Auftrag eindeutig und willkürfrei vorgenommen werden kann.³³⁰ Die vorherrschende Meinung vertritt die Ansicht, dass mit Herstellung spezifischer Komponenten bereits die Erledigung des konkreten Fertigungsauftrags beginnt.³³¹ Demgegenüber steht bei Verwendung auftragsunabhängiger, standardisierter Komponenten die endgültige Verwendung für die Zwecke des Fertigungsauftrags erst dann fest, wenn die Teile eingebaut beziehungsweise installiert wurden.

Ein weiteres Problem der Ermittlung des Fertigstellungsfortschritts sind Leistungen von Subunternehmen. Wird nun der Fertigungsauftrag mit Vorauszahlung belastet, erhöht sich entsprechend der Baufortschritt. Deshalb dürfen zur Berechnung des Baufortschritts nur die effektiv erbrachten Leistungen des Subunternehmers in die Berechnung des Fertigstellungsgrads eingehen.³³²

Ebenfalls müssen kleinere Abweichungen bei der Berechnung des Leistungsfortschritts im Rahmen der Auftragserlangungskosten gemacht werden. Der Grad der Fertigstellung und damit anknüpfend auch der Periodengewinn würden zu hoch ausfallen, wenn die meist in erheblicher Höhe anfallenden vorvertraglichen Aufwendungen in der ersten Herstellungsperiode bei der Ermittlung des Fertigstellungsgrads voll berücksichtigt werden würden.³³³ Da diese Kosten aber für die Erzielung der Erträge während der gesamten Auftragsdurchführung unumgänglich sind, sollten sie gemäß dem matching principle aktivisch abgegrenzt werden und auf die Perioden der Leistungserstellung im Verhältnis zu den angefallenen Kosten verteilt werden.³³⁴

Der IASB weist in IAS 11.30 auch darauf hin, dass vom Kunden erhaltene Abschlagsleistungen oder Anzahlungen häufig keine geeignete Messgröße für die verläss-

³³⁰ Lüdenbach (2007), S. 780

³³¹ Lüdenbach (2007), S. 780

³³² Rudolf/Suter (6-7/99), S. 536

³³³ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 278

³³⁴ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 278

liche Bewertung des jeweiligen Fertigstellungsgrads darstellen, weil diese nicht auf einer erbrachten Leistung basieren und somit den wahren Stand der Fertigstellung gegebenenfalls unrichtig darstellen.³³⁵ Die erhaltenen Anzahlungen repräsentieren im Zeitpunkt der erfolgswirksamen Verbuchung praktisch nie den Stand des Baufortschritts, da sie oftmals kleiner sind, als der in der Periode realisierte Umsatz.³³⁶ Somit sollen nicht die Abschlagszahlungen, sondern die angefallenen Ist-Kosten die Basis zur Berechnung des Fertigungsstandes sein. Des Weiteren müssen bei der Cost-to-Cost-Methode die geschätzten Mengenangaben noch auf Kostenbasis gebracht werden, dass heißt der Faktoreinsatz wird in Geld bewertet.³³⁷

Zwar ist die Cost-to-Cost-Methode die am häufigsten zur Berechnung des Fertigstellungsgrades angewendete, doch alle eben diskutierte Probleme zeigen, dass mehrere Modifikationen bei diesem Verfahren vorzunehmen sind.

Der Vorteil an diesem Vorgehen ist, dass unterschiedliche Kostensätze für verschiedene Qualifikationen von Arbeitern hinterlegt werden können.³³⁸ So wirkt sich beispielsweise der Einsatz des Junior Beraters und eines Projektleiters unterschiedlich auf den Fertigungsgrad aus.³³⁹ Aber dieses Vorgehen birgt auch gleichzeitig die Gefahr, dass der Fertigstellungsgrad theoretisch durch den Einsatz hoch qualifizierter Mitarbeiter künstlich erhöht wird.³⁴⁰

Ein weiteres inputorientiertes Verfahren ist die Effort-Expended-Methode. Dabei wird der Fertigungsfortschritt auf Grundlage der geleisteten Arbeits- oder Maschinenstunden zu den kalkulierten gesamten Inputmengen bestimmt.³⁴¹ So erfolgt die Bewertung zu Arbeitsstunden bei lohnintensiven Tätigkeiten und die Maschinenstunden bilden die Basis bei anlagenintensiver Fertigung. Bei diesem Verfahren wird unterstellt, dass sich der Gewinn zu der für die Erstellung des Projekts notwendigen Arbeitszeit proportional entwickelt und grundsätzlich nicht durch den Verbrauch von Materialien beziehungsweise von anderen Kosten hervorgerufen wird.³⁴² Damit eignet sich die Me-

³³⁵ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 315

³³⁶ Rudolf/Suter (6-7/99), S. 531

³³⁷ Drewniok/Gerber/Gerber (01-02.2008), S. 75; Lüdenbach (2007), S. 778

³³⁸ Drewniok/Gerber/Gerber (01-02.2008), S. 75

³³⁹ Drewniok/Gerber/Gerber (01-02.2008), S. 75

³⁴⁰ Drewniok/Gerber/Gerber (01-02.2008), S. 75

³⁴¹ Ammann/Müller (2006), S. 153

³⁴² Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 278

thode nur, wenn die Fertigungsstunden einen erheblichen Teil der totalen Aufwendungen ausmachen und möglichst gleichmäßig über die Dauer des Projektes anfallen.³⁴³ Andererseits besteht die Gefahr, dass der Fertigstellungsgrad zu hoch ausgewiesen wird.³⁴⁴ Deshalb liegt der Anwendungsbereich der Effort-Expended-Methode auf zeitintensiver Fertigung, bei der die Materialkosten unerheblich sind, also vorrangig auf reinen Planungs- und Überwachungsaufgaben sowie Organisations- und Softwareprojekten.³⁴⁵ Anders als bei der Cost-to-Cost-Methode ist kein Wechsel von der Mengen- zur Wertsicht notwendig.³⁴⁶ Ein Problem der Effort-Expended-Methode sind die unproduktiven Stunden, da alle Arbeitsstunden in die Ermittlung des Fertigstellungsgrads einbezogen werden. Eine Nichtbeachtung der unwirtschaftlich gearbeiteten Stunden führt zwangsläufig zu einem verfälschten Ausweis des Fertigstellungsgrades.

7.2.3.4.2 Outputorientierte Methoden

Bei allen Outputorientierten Ermittlungsverfahren bilden die bereits fertig gestellten Leistungen, also die produzierten Einheiten oder erfüllten Vertragsbestandteile, die Basis der Bestimmung des Fertigstellungsfortschritts. Der Fertigungsgrad wird über die Leistungsseite ermittelt, das heißt es werden die bis zum Bilanzstichtag gefertigten Einheiten ins Verhältnis zu den vertraglich geschuldeten Gesamtleistungen gesetzt.³⁴⁷ Es erfolgt also im Gegensatz zu den Inputorientierten Methoden eine direkte Ermittlung des Fertigstellungsgrads und nicht unter Zuhilfenahme einer Ersatzgröße.

Die zu unterscheidenden Methoden der outputorientierten Verfahren sind die Unit-of-Delivery-Methode sowie die Physical-Observation-Methode. Bei der Unit-of-Delivery-Methode wird der Fertigstellungsgrad ermittelt, indem die bis zum Stichtag fertig gestellten Einheiten mit dem gesamten Arbeitsvolumen (Meilensteine) in Beziehung gesetzt werden.³⁴⁸ Die Berechnung erfolgt mittels Division der abgelieferten Einheiten durch die gesamte Liefermenge. Die Unit-of-Delivery-Methode eignet sich allerdings nur für Verträge, die mehrere identische Objekte, zum Beispiel Flugzeuge, Schiffe, gleiche Maschinen und so weiter, beinhalten.³⁴⁹ Sie kann deshalb bei Projekten

³⁴³ Rudolf/Suter (6-7/99), S. 530

³⁴⁴ Drewniok/Gerber/Gerber (01-02.2008), S. 75

³⁴⁵ Kümpel (2005), S. 144

³⁴⁶ Drewniok/Gerber/Gerber (01-02.2008), S. 74

³⁴⁷ Drewniok/Gerber/Gerber (01-02.2008), S. 75

³⁴⁸ Drewniok/Gerber/Gerber (01-02.2008), S. 75

³⁴⁹ Rudolf/Suter (6-7/99), S. 530

der langfristigen Fertigung eher selten angewendet werden, da sich diese wegen des Gesamtfunktionsrisikos in der Regel nicht in einzelne unabhängige Teile aufgliedern lassen.³⁵⁰ Der Fertigungsfortschritt nach der Physical-Observation-Methode berechnet sich aus der Relation zwischen der bis zum Stichtag erbrachten physischen Leistung und der geschuldeten Gesamtleistung.³⁵¹ Die Ermittlung ist schwieriger und wird auch oft nur von Gutachtern, wie Ingenieuren und/ oder Architekten, durchgeführt.³⁵²

Generell lässt sich behaupten, dass die Ermittlung des Fertigstellungsgrads bei Outputorientierten Verfahren in der Regel aufwendiger und damit auch kostspieliger sind. Deshalb wird in der Fachliteratur empfohlen, die Bestimmung des Fertigstellungsgrads an unabhängig, qualifizierte Sachverständige zu übertragen, um ein so genanntes intersubjektives Resultat zu bekommen, dass bedeutet mehrere Personen sollen unabhängig voneinander das gleiche nachprüfbar Ergebnis erlangen.³⁵³

Die Output-Methode wird häufig als die exakteste Schätzung des Fertigstellungsgrads behandelt, da die Verwendung outputbezogener Maßstäbe zur Ermittlung des Fertigstellungsgrads eine direkte, leistungsgerechte Teilgewinnbemessung ermöglicht.³⁵⁴ Dies ist jedoch nicht immer möglich. Im Straßenbau lässt sich die bisher erstellte Leistung noch leicht ermitteln, indem der hergestellte Bauabschnitt zur Gesamtleistung ins Verhältnis gesetzt wird.³⁵⁵ Aber in der Vielzahl der Fälle sind auf Grund der hohen Komplexitätsgrade sowie heterogenen Auftragsleistungen outputbezogene Maßeinheiten nicht verfügbar beziehungsweise nicht zuverlässig ermittelbar.³⁵⁶ So können zum Beispiel beim Bau eines achtstöckigen Hauses bei Fertigstellung des ersten Stockwerks nicht 1/8 als Gradmesser für die Bestimmung des Teilgewinns angesehen werden, da unter anderen hohe Kosten für das Fundament angefallen sind.³⁵⁷ Ein weiterer großer Nachteil der Output-Methode ist, dass in den meisten Fällen zum Zeitpunkt der Leistungsmessung, sei es am Bilanzstichtag oder für Quartalsberichterstattungen, gerade keine Teilleistung abgeschlossen ist.³⁵⁸ Folglich werden diese Methoden eher sel-

³⁵⁰ Rudolf/Suter (6-7/99), S. 530

³⁵¹ Drewniok/Gerber/Gerber (01-02.2008), S. 75

³⁵² Drewniok/Gerber/Gerber (01-02.2008), S. 75

³⁵³ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 278

³⁵⁴ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 278

³⁵⁵ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 278

³⁵⁶ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 278

³⁵⁷ Kümpel (2005), S. 149

³⁵⁸ Kümpel (2005), S. 148

ten für interne Steuerungszwecke eingesetzt, da vor allem kurzfristige Erfolgsrechnungen hierauf nicht basieren können.³⁵⁹

7.2.3.4.3 Änderungen von Schätzungsdaten

Im Zeitverlauf kann es zu Änderungen der Informationen kommen, Sachverhalte treten ein, die am Anfang der Fertigung noch nicht erwartet waren. Künftige Umstände und Ereignisse sowie deren Auswirkungen können nicht immer mit Sicherheit von Anfang an vorhergesagt werden. Deshalb sind Schätzungen sehr häufig notwendig und dann vorzunehmen, wenn neue Informationen verfügbar sind oder bessere Erfahrungen gesammelt wurden.³⁶⁰

Abweichungen hinsichtlich der ursprünglichen Schätzung der Auftragserlöse und –kosten, die keinen Verlust erwarten lassen, sind gemäß IAS 11.38 nach IAS 8 erfolgswirksam und prospektiv anzusetzen.³⁶¹ Bei dem dann nach IAS 11.38 anzuwendenden cumulative-catch-up-Verfahren, müssen Schätzungsänderungen in der Periode in voller Höhe erfolgswirksam berücksichtigt werden, sobald diese bekannt sind. Das bedeutet, dass eine Anpassung vergangener Perioden unterbleibt, die Änderung der Schätzung bewirkt nur eine Angleichung des betreffenden sowie der nachfolgenden Geschäftsjahre.³⁶²

Anders als beim reallocation-Verfahren des US-GAAP, wo die Änderungen der einzelnen Komponenten nach dem bekannt werden auf die restlichen Jahre der Auftragsabwicklung verteilt werden, soll die Schlussbilanz nach IFRS die Gestalt annehmen, als ob diese Änderung bereits bei Auftragsbeginn stattgefunden hätte.³⁶³ Dass heißt die Korrekturen werden in der aktuellen Periode kumuliert aufgeholt, die Ergebniswirkung der geänderten Schätzungen zeitanteilig auf die Folgeperioden zu verteilen ist nicht zulässig.³⁶⁴

In betriebswirtschaftlicher Hinsicht erscheint allerdings eine Verteilung der Ergebnisauswirkungen auf die Folgeperioden sinnvoller, denn gerade bei langfristigen

³⁵⁹ Kümpel (2005), S. 148

³⁶⁰ Epstein/Jermakowicz/Ballwieser (2007), S. 985

³⁶¹ Wöltje (2007), S. 246

³⁶² Wöltje (2007), S. 246

³⁶³ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 279

³⁶⁴ Wöltje (2007), S. 246

Fertigungsaufträgen betreffen die Erwartungsrevisionen nicht nur die Berichtsperiode, sondern auch die restlichen Perioden der Auftragsdurchführung.³⁶⁵ Eine Verteilung dieser Korrekturen würde eher dem im IFRS dominierenden Grundsatz der periodengerechten Erfolgsermittlung entsprechen.³⁶⁶ Die Berücksichtigung der Änderungen der Schätzdaten gemäß dem cumulative-catch-up-Verfahren führt ausschließlich in der Periode des bekannt werdens dazu, dass selbst eine geringe Änderung, durch den geballten Ausweis in der Periode des Erkennens, einen stärkeren Einfluss auf das Erfolgsergebnis hat als dies eigentlich der Realität entspricht.³⁶⁷ Die Auftragserlöse und –kosten aus einem langfristigen Fertigungsauftrag müssen in jeder Periode neu geschätzt werden, die Umsatzerlöse ergeben sich aus dem Neuberechneten Fertigstellungsgrad.³⁶⁸

7.2.3.4.4 Bilanzpolitische Gestaltungsspielräume des Fertigstellungsgrades

Ganz egal ob der Fertigstellungsgrad nach einem Input- oder Outputorientierten Verfahren ermittelt wird, beide Varianten haben große bilanzpolitische Ermessensspielräume, die einen Einblick in die tatsächliche wirtschaftliche Lage des Unternehmens behindern können und dem Grundsatz der Verlässlichkeit entgegenstehen.³⁶⁹ Die Wahl der Methode hat erheblichen Einfluss auf den späteren Ausweis von Teilgewinnen, da in der Regel alle dargelegten Verfahren zu unterschiedlichen Fertigstellungsgraden führen.³⁷⁰ Unabhängig von der angewendeten Methode sind primär eine ständige Kontrolle und der Vergleich zwischen Kalkulation und effektiv erreichten Ergebnis erforderlich, um bei einer vorhersehbaren Ergebnisverschlechterung früh genug Gegenmaßnahmen ergreifen zu können.³⁷¹

Kritiker halten es für praktisch nicht möglich, den “richtigen Gewinn“ im Voraus zu schätzen. Schildbach kritisiert, die erforderlichen Parameter könne „ein gewöhnlicher Sterblicher schwerlich verlässlich sagen“, Leffson geht in seiner Kritik viel weiter, er behauptet, dass die Percentage-of-Completion-Methode ein außergewöhnliches Maß an Flexibilität und Subjektivität gewährt, „selbst der Abschlussprüfer ist nahezu

³⁶⁵ Kümpel (2005), S. 154

³⁶⁶ Kümpel (2005), S. 154

³⁶⁷ Kümpel (2005), S. 154

³⁶⁸ Wöltje (2007), S. 246

³⁶⁹ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 311

³⁷⁰ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 316

³⁷¹ Ammann/Müller (2006), S. 154

machellos, die Zahlen zu disziplinieren“.³⁷² Basierend der Schwierigkeit, die vielen Risiken zu quantifizieren, ist die Gefahr von Fehleinschätzungen bei langfristigen Projekten relativ groß.³⁷³ Außerdem verletzt die Percentage-of-Completion-Methode nach herrschender Meinung gegen den Gläubigerschutz, da dem Unternehmen Haftungs- und Vermögensmasse entzogen wird, auf Grund der Ausschüttung vorzeitiger, zum Zeitpunkt der Fertigstellung des Projektes noch nicht realisierter Gewinne.

Im Vergleich Output- und Inputorientierte Verfahren kommen in der Praxis die Inputorientierten Methoden häufiger zur Anwendung. Doch gerade bei diesen besteht die Gefahr, dass der Fertigungsgrad zu hoch ausgewiesen wird.³⁷⁴ Die Ursachen dafür sind vielfältig. Einerseits kann es sich um einen überproportionalen Kostenanfall in der Anfangsphase handeln, zum anderen der Fertigstellungsgrad auf Grund von internen Ineffizienzen zu hoch ausgewiesen werden.³⁷⁵ Darüber hinaus wird aus Vereinfachungsgründen der Leistungsfortschritt indirekt anhand von Ersatzfaktoren, also einer subjektiv festgelegten Beziehung zwischen In- und Output gemessen, dem Kunden wird jedoch ein Output geschuldet, da es sich um einen Werkvertrag handelt.³⁷⁶ Mittels der Verwendung einer Ersatzgröße, von der angenommen wird, dass sie eine zuverlässige Aussage über die eigentlich zu messende Größe ermöglicht, muss eine ständige Überprüfung auf Plausibilität des rechnerisch erstellten Fertigstellungsgrades durchgeführt werden.³⁷⁷ Gerade eine rein schematische Verwendung der inputorientierten Methode birgt die Gefahr den Fertigungsfortschritt falsch auszuweisen und eventuell auftretende Verluste nicht beziehungsweise zu spät zu erkennen.³⁷⁸

Weisen die Fertigungsaufträge hohe Fremdleistungsanteile auf, sind die Leistungen der Subunternehmer in die Stundenermittlung beziehungsweise in die Aufwandschätzungen mit einzubeziehen.³⁷⁹ Dies allerdings ist schwierig, da die Subunternehmer ihre Kalkulationsunterlagen ungern dem Generalunternehmer offen legen wollen.³⁸⁰ Doch ohne die entsprechenden Informationen kann der Generalunternehmer den Fertigstellungsgrad nicht mit der notwendigen Genauigkeit ermitteln. Oftmals werden dann

³⁷² Dobler (01.03.2006), S. 168

³⁷³ Rudolf/Suter (6-7/99), S. 534

³⁷⁴ Drewniok/Gerber/Gerber (01-02.2008), S. 75

³⁷⁵ Drewniok/Gerber/Gerber (01-02.2008), S. 75

³⁷⁶ Drewniok/Gerber/Gerber (01-02.2008), S. 75

³⁷⁷ Drewniok/Gerber/Gerber (01-02.2008), S. 75

³⁷⁸ Drewniok/Gerber/Gerber (01-02.2008), S. 75

³⁷⁹ Drewniok/Gerber/Gerber (01-02.2008), S. 75

³⁸⁰ Kümpel, Thomas (07.-08.2004), S. 278

die Subunternehmensleistungen gar nicht berücksichtigt oder ein pauschaler Wert wird vom Bilanzierer des Generalunternehmens gewählt, der teilweise völlig aus der Luft gegriffen ist. Dies ist eine weitere sehr effektive Methode den Fertigstellungsgrad leicht zu manipulieren, um damit gezielte Bilanzpolitik zu üben.

Die viel verwendete Cost-to-Cost-Methode ist bei Aufträgen mit geringerer Fertigungstiefe beziehungsweise hohen Zukäufen eher ungeeignet.³⁸¹ Einerseits resultiert dies aus der Preisunsicherheit, gerade in der Anfangsphase, andererseits kann mittels Zurückhalten von Zahlungen an die Subunternehmer der Fertigstellungsgrad vergleichsweise einfach manipuliert werden.³⁸²

Auch die outputorientierten Methoden sind mit einer Reihe von Gestaltungsmöglichkeiten behaftet. Diese Verfahren werden in der Praxis kaum angewendet, da der Leistungsfortschritt oftmals nicht hinreichend quantifizierbar ist.³⁸³ Das IASB sieht die Gefahr, dass die aktuelle Projektsituation am Stichtag ungenau, sogar falsch geschätzt beziehungsweise dargestellt wird. Nämlich dann, wenn etwa eine direkte Verknüpfung zwischen dem Honorar des Projektleiters und dem zu beurteilenden Fertigungsgrad besteht, können die outputorientierten Ermittlungsmethoden diesen dazu verleiten, eine zu optimistische Prognose bezüglich der fortgeschrittenen Leistungserstellung abzugeben.³⁸⁴ Aus diesem Grund soll laut IASB ein neutraler Gutachter die Beurteilung des Leistungsfortschrittes vornehmen, was aber aus Kostengründen einen Ausnahmefall darstellt.³⁸⁵

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass auf Grund der unscharfen Regelung des IAS 11.30 erhebliche Ermessensspielräume bestehen. Die Wahl eines bestimmten Verfahrens nimmt eine zielgerichtete Einflussnahme auf den auszuweisenden Gewinn, was gegebenenfalls mit einer Beeinträchtigung des True-and-Fair-View verbunden ist.³⁸⁶ Je nach übergeordneter unternehmenspolitischer Zielsetzung können diese Spielräume von der Geschäftsführung für bilanzpolitische Zwecke eingesetzt werden.³⁸⁷

³⁸¹ Weißenberger (2007), S. 129

³⁸² Weißenberger (2007), S. 129

³⁸³ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 316

³⁸⁴ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 316

³⁸⁵ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 316

³⁸⁶ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 316

³⁸⁷ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 317

8 Änderung der Kennzahlen durch IFRS-Bilanzierung

Der Rückgriff auf interne Planungs- und Berichtssysteme sowie das gleichzeitige Zusammenwachsen von externer und interner Rechnungslegung führt auch zu einer unmittelbaren Verbindung zum Controllingbereich.³⁸⁸ Die bis zum Übergang auf IFRS ermittelten Zeitreihen haben aus analytischer Sichtweise keine Bedeutung mehr,³⁸⁹ die vorzeitige Gewinnrealisierung stört erheblich den Vergleich aufeinander folgender Jahre. Hinter den Zahlen stehen zwar die gleichen Sachverhalte, deren Abbildung folgt jedoch anderen Regeln.³⁹⁰ Die Umstellung auf eine IFRS-basierte Rechnungslegung führt zu deutlichen Strukturbrüchen, beispielsweise sind Zeitreihenanalysen nur eingeschränkt durchführbar, Vergleichswerte und Trends der Vergangenheit sind nicht mehr als Interpretationshilfe heranzuziehen.³⁹¹ Bezüglich der Größenrelation und typischen Ausprägungen betriebswirtschaftlicher Kennzahlen muss neues konzeptionelles Wissen aufgebaut werden.³⁹²

Kennzahl 2006	Berechnung	nach HGB	nach IFRS	Veränderung
Umlaufintensität	$\frac{\text{Umlaufvermögen}}{\text{Bilanzsumme}}$	+ 35,1 %	+ 36,2 %	+ 3,1 %
Eigenkapitalquote	$\frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Bilanzsumme}}$	+ 43,5 %	+ 43,8 %	+ 0,7 %
Fremdkapitalquote	$\frac{\text{Fremdkapital}}{\text{Bilanzsumme}}$	+ 56,5 %	+ 56,2 %	- 0,5 %
Eigenkapitalrentabilität	$\frac{\text{Jahresüberschuss}}{\text{Eigenkapital}}$	+ 0 %	+ 2,2 %	+ 220,0 %

11 Abbildung: Kennzahlenberechnung auf Grundlage der Bilanz zum 31.12.2006

³⁸⁸ Weißenberger, Barbara E. (10.2006), S. 613

³⁸⁹ Hüttche, Tobias (07.-08.2005), S. 320

³⁹⁰ Hüttche, Tobias (07.-08.2005), S. 319

³⁹¹ Weißenberger (2007), S. 220

³⁹² Weißenberger (2007), S. 220

Kennzahl 2007	Berechnung	nach HGB	nach IFRS	Veränderung
Umlaufintensität	$\frac{\text{Umlaufvermögen}}{\text{Bilanzsumme}}$	+ 35,1 %	+ 38,6 %	+ 10,0 %
Eigenkapitalquote	$\frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Bilanzsumme}}$	+ 43,5 %	+ 44,4 %	+ 2,1 %
Fremdkapitalquote	$\frac{\text{Fremdkapital}}{\text{Bilanzsumme}}$	+ 56,5 %	+ 55,6 %	- 1,6 %
Eigenkapitalrentabilität	$\frac{\text{Jahresüberschuss}}{\text{Eigenkapital}}$	+ 0 %	+ 5,1 %	+ 510,0 %

12 Abbildung: Kennzahlenberechnung auf Grundlage der Bilanz zum 31.12.2007

Kennzahl 2008	Berechnung	nach HGB	nach IFRS	Veränderung
Umlaufintensität	$\frac{\text{Umlaufvermögen}}{\text{Bilanzsumme}}$	+ 40,5 %	+ 40,5 %	+ 0 %
Eigenkapitalquote	$\frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Bilanzsumme}}$	+ 48,2 %	+ 48,2 %	+ 0 %
Fremdkapitalquote	$\frac{\text{Fremdkapital}}{\text{Bilanzsumme}}$	+ 51,8 %	+ 51,8 %	+ 0 %
Eigenkapitalrentabilität	$\frac{\text{Jahresüberschuss}}{\text{Eigenkapital}}$	+ 17,1 %	+ 10,7 %	- 37,4 %

13 Abbildung: Kennzahlenberechnung auf Grundlage der Bilanz zum 31.12.2008

Ändert sich die Datenbasis der Finanzbuchhaltung, hat dies auch Auswirkungen auf die Controllingauswertungen, folglich müssen sich auch die internen Kennzahlen ändern, die auf diesen Bilanzansätzen aufbauen.³⁹³ Während monetäre Kennzahlen, zum Beispiel die Eigenkapitalrentabilität, von diesen Änderungen betroffen sind, bleiben nicht-monetäre Messgrößen, wie die Produktqualität oder die Kundenzufriedenheit unberührt.³⁹⁴ Die finanziellen Kennzahlen verändern sich oftmals, auf Grund der Erhöhung oder Minderung der Bezugsbasis.

Bei grober Analyse eines IAS-Jahresabschlusses ergeben sich im Vergleich zu einer HGB-Jahresrechnung mittels der unterschiedlichen Gewinnrealisierungsmethoden Abweichungen. So erfolgt die Umsatzrealisierung früher als im HGB-Abschluss, der Bestand erscheint in der IFRS-Bilanz kleiner, Vorräte werden Forderungen und es werden unrealisierte Gewinne, teilweise in erheblicher Größe, ausgewiesen. Dies sind die sichtlichen Fakten, nun sollen deren Ursachen erläutert werden.

³⁹³ Rieg (01.2007), S. 10

³⁹⁴ Rieg (01.2007), S. 11

Im Rahmen der Bilanzierung langfristiger Fertigungsaufträge wird das Reinvermögen unter IFRS nicht nur kurzfristig, beispielsweise im Jahr des Zugangs, sondern langfristig, dass heißt bis zum Abgang des jeweiligen Fertigungsauftrages aus der IFRS-Bilanz höher ausgewiesen als unter HGB.³⁹⁵ So steigert sich im Vergleich zur Completed-Contract-Methode der Gewinn nach internationaler Rechnungslegung in den Jahren vor Fertigstellung. Aber im gleichen Zug mindert sich dieser dann wieder gegenüber der Completed-Contract-Methode im Jahr der Fertigstellung durch die Abrechnung der Leistung. Dadurch kommt es tendenziell bei der Bilanzierung nach IFRS während der Auftragsdurchführung zu einer Höherbewertung des Eigenkapitals. Dies liegt unter anderem in den Bewertungsvorschriften begründet, die Vielfach zu höheren Wertansätzen im Vermögens- beziehungsweise zu einer niedrigeren Wertermittlung im Schuldenausweis führen.³⁹⁶ Ein weiterer Grund dafür ist, dass das Vorsichtsprinzip nach IAS/IFRS weniger in den Vordergrund rückt, sondern vielmehr das Matching Principle und damit ist generell von einer höheren Eigenkapitalquote auszugehen.³⁹⁷ Im vorliegenden Beispiel ergibt sich ein im ersten Jahr um 2,3% und im zweiten Jahr ein um 7,8% höheres Eigenkapital als bei Anwendung der HGB-Bilanzierungsvorschriften. Es wird ersichtlich, dass diese Diskrepanz tendenziell immer größer wird, je höher die Differenz zwischen Auftragskosten und –erlösen während der Fertigstellung ist.

Eine teilweise erhebliche Steigerung der Eigenkapitalquote lässt sich, besonders in der Handelsbilanz erzielen, durch das Absetzen der Anzahlungen beziehungsweise der Abschlagszahlungen. Da mittels Saldierung der Teilabschlüsse von den Vorräten die Bilanzsumme bei ceteris paribus gleich bleibendem Eigenkapital sinkt.³⁹⁸ Während Teilabrechnung diejenigen Beträge umfassen, die der Auftragnehmer für bis zum Bilanzstichtag erbrachte Leistungen in Rechnung gestellt hat, stellen Anzahlungen Zahlungseingänge dar, bevor die dazugehörige Leistung erbracht wurde.³⁹⁹ Es besteht nach § 268 Abs. 5 Satz 2 HGB ein Wahlrecht, welches das Absetzen der Abschlagszahlungen von den Vorräten erlaubt. Sind diese, unfertigen Leistungen zurechenbar, sollte ein nach HGB aktivisches Absetzen vorgenommen werden, weil dann die offen abgesetzten Abschlagszahlungen mit den unter den Vorräten ausgewiesenen, unfertigen Leistungen

³⁹⁵ Weißenberger (2007), S. 209

³⁹⁶ Weißenberger (2007), S. 209

³⁹⁷ Rieg (01.2007), S. 11

³⁹⁸ Küting/Reuter (01.2006), S. 7

³⁹⁹ Kümpel (2005), S. 168

korrespondieren.⁴⁰⁰ Dadurch soll zum Ausdruck gebracht werden, dass die in der Bilanz ausgewiesenen Vorräte in Höhe der erhaltenen Zahlungen faktisch dem Auftraggeber zuzurechnen sind.⁴⁰¹ Der abzubildende Sachverhalt und damit die Vermögens- und Finanzlage des Auftragnehmers werden somit zutreffender dargestellt als bei einem Ausweis unter den Verbindlichkeiten.⁴⁰² Empirische Untersuchungen zeigen, dass einige Unternehmen trotz der im Bereich der internationalen Rechnungslegung in der Literatur umstrittenen Zulässigkeit der offenen Absetzung der Anzahlungen von den Forderungen, diese vornehmen.⁴⁰³ Gerade im Anlagenbau würde die Umgliederung in die Verbindlichkeiten die Unternehmenslage ungerechtfertigt schlechter darstellen. Deshalb sollte in Fällen, in denen es sich bei den erhaltenen Beträgen um Abschlagszahlungen handelt, die mit bereits angeschafften Vorräten beziehungsweise erbrachten Teilleistungen korrespondieren, von der Umgliederung in das Fremdkapital abgesehen werden.⁴⁰⁴ Im Rahmen der Langfristigen Fertigstellung kommt es häufiger zu Abschlagszahlungen als zu Anzahlungen, die für den Auftragnehmer einen finanziellen Ausgleich für die bisher erbrachte, aber noch nicht fertig gestellte Leistung darstellen.⁴⁰⁵ Für die Teilabrechnungen besteht ein Saldierungsgebot, da dadurch deutlicher der wirtschaftliche Sachverhalt abgebildet wird und somit dem Ziel einer sachgerechten Bilanzanalyse dient.⁴⁰⁶ Damit dürfen die Abschlagszahlungen auch in der internationalen Rechnungslegung offen mit den “Forderungen aus PoC“ verrechnet werden.

Im Fall der Bewertung von langfristigen Fertigungsaufträgen bestehen im Wesentlichen zwei Ursachen, die für die Änderungen der Controllingkennzahlen verantwortlich sind. Dies sind zum einen die unterschiedlichen zur Anwendung kommenden Methoden für die Erst- und Folgebewertung nach HGB und IFRS.⁴⁰⁷ Hierbei soll auch noch einmal auf die unterschiedlichen Definitionen der Herstellungskosten verwiesen werden, die durchaus auch Auswirkungen auf die Kennzahlen haben können. Ein weiterer, bei weitem wichtigerer Grund ist die nach HGB und IFRS unterschiedli-

⁴⁰⁰ Küting/Reuter (01.2006), S. 6

⁴⁰¹ Küting/Reuter (01.2006), S. 6

⁴⁰² Küting/Reuter (01.2006), S. 6

⁴⁰³ Küting/Reuter (01.2006), S. 12

⁴⁰⁴ Küting/Reuter (01.2006), S. 13

⁴⁰⁵ Küting/Reuter (01.2006), S. 2

⁴⁰⁶ Küting/Reuter (01.2006), S. 13

⁴⁰⁷ Rieg (01.2007), S. 11

che zeitliche Behandlung des Umsatzausweises, was teils erheblich zur Änderung der Kennzahlen führt.⁴⁰⁸

Die Umsatzerlöse gehen über die Gewinn- und Verlustrechnung in das Eigenkapital ein und sind eine wichtige Grundlage der Kennzahlenanalyse, da sie Bestandteil einer Reihe von Kennzahlen sind. Zum anderen dienen Umsatzerlöse in vielen Kennzahlen als Schätzgröße für operative Cash-Inflows, weil sie in alle Regel zu vergleichsweise sicheren kurzfristigen Liquiditätszuflüssen führen.⁴⁰⁹ Dass heißt also, dass bei hohen Umsätzen kurzfristige Zahlungsprobleme eher unwahrscheinlich sind. Diese Aussage muss bei der Bilanzierung nach IFRS jedoch relativiert werden, da wegen der Teilgewinnrealisierung im Rahmen der Langfristfertigung nach IAS 11 Umsätze in der aktuellen Berichtsperiode ausgewiesen werden, die möglicherweise erst in einigen Jahren zu einem sicheren Zahlungsanspruch führen und erst dann liquiditätswirksam werden.⁴¹⁰ So kommt es durch die Teilgewinnrealisierung zu einer zeitlichen Vorverlagerung des Umsatzes, dem jedoch kein Cashflow gegenübersteht. Da zu diesem Zeitpunkt noch kein Zufluss von liquiden Mitteln erfolgt ist, es sich bei den in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Umsatzerlösen um noch nicht realisierte Auftragserlöse aus langfristiger Fertigung handelt. Das Ziel der internationalen Rechnungslegung mit dem frühzeitigen, anteiligen Gewinnausweis ist das gegenwärtige und zukünftige Potenzial des Unternehmens darzustellen. Damit soll die Attraktivität des Unternehmens bei künftigen Investoren steigen.

Dies lässt sich leicht an der Umlaufintensität feststellen. So wird jene im Vergleich zum HGB in der IFRS-Bilanzierung höher ausgewiesen. Allgemein gilt, je höher dieser Wert ist, desto flexibler kann das Unternehmen im Hinblick auf Marktveränderungen agieren. Die Höherbewertung der Umlaufintensität im Sinne der IFRS-Bilanzierung basiert in Wirklichkeit lediglich auf den zeitlich vorgezogenen Umsätzen, die zu einem früheren Forderungsausweis im Umlaufvermögen führen. Die Diskrepanz der Kennzahl zwischen beiden Rechnungslegungssystemen ist umso größer, je erheblicher die Differenz zwischen Auftragskosten und –erlösen während der Fertigstellung ist.

⁴⁰⁸ Rieg (01.2007), S. 11

⁴⁰⁹ Weißenberger (2007), S. 121

⁴¹⁰ Weißenberger (2007), S. 121 ff

Ein ähnliches Bild zeigt die Betrachtung der Eigenkapitalrentabilität. Diese gibt den Potenziellen Anlegern Hinweise auf die zukünftige Unternehmensentwicklung. Die allgemeine Auslegung der Eigenkapitalrentabilität besagt, dass eine auffällig niedrige, oft auf überbewertetes Aktiva oder unrentabel gebundenes Kapital hinweist, zum Beispiel auf hohe Vorratsbestände oder nicht mehr betriebsnotwendiges Anlagevermögen. Eine äußerst hohe Eigenkapitalrentabilität, sofern sie nicht auf einer außergewöhnlichen Marktstellung des Unternehmens beruht, spiegelt meist eine vorübergehende Ausnahmesituation wieder, zum Beispiel durch außerordentliche Erträge oder einen konjunkturzyklischen Hochpunkt. Diese Schlussfolgerungen passen auf langfristige Fertigungsaufträge nur teilweise. Die nach HGB ausgewiesene niedrige Eigenkapitalrentabilität während des Herstellungsprozesses resultiert aus hohen Vorratsbeständen, jedoch nicht auf Grund von Unwirtschaftlichkeiten. Die Abbildung einer außergewöhnlichen Marktstellung ist ebenfalls relativ schwammig formuliert. Wann liegt eine solche vor? Kann von einer besonderen Marktstellung ganzer Branchen gesprochen werden, nur weil der Ausweis der Gewinne strittig ist? Ich meine nicht. So stellen langfristige Aufträge das tägliche Geschäft der Flugzeugbau- und Luftfahrtgesellschaften, Werften aber auch des Anlagenbaus, der Automobilzuliefererindustrie und vieler mehr dar. Auch handelt es sich hierbei nicht um eine vorübergehende Ausnahmesituation, da die Langfristfertigung in der Regel die betriebliche Tätigkeit, also eine ständig wiederkehrende Sachlage, dieser Unternehmen ist. Im Rahmen der HGB-Bilanzierung zeigt sich, dass die Eigenkapitalrentabilität in den Jahren der Produktion immer null beträgt. Das resultiert aus dem erfolgsneutralen Aktivtausch während des Herstellungszeitraums, da keine Gewinne ausgewiesen werden. Im Jahr der Fertigstellung steigt diese dann sprunghaft an. Auf Grund der starken Schwankungen ist die Analyse der Eigenkapitalrentabilität nach HGB tendenziell ohne Aussage. Im Rahmen der IFRS-Bilanzierung zeigt sich hingegen ein kontinuierlicher Zuwachs in den Jahren der Herstellung sowie nach Fertigstellung des Produktes. Somit ergibt sich ein deutlich höherer Aussagegehalt dieser Kennzahl bezüglich des Leistungsvermögens des Unternehmens nach internationaler Rechnungslegung als vergleichsweise nach HGB-Bilanzierung. Ebenso können nach IFRS bessere Rückschlüsse auf die zukünftige Unternehmensentwicklung gezogen werden.

Potenzielle Investoren vergleichen Bilanzen verschiedener Unternehmungen miteinander. Wird nach IAS ein höherer Wert für die Eigenkapitalquote, -rentabilität, oder andere ausgewiesen, wird jeder Bilanzleser dies auch als größeren Erfolg des Un-

ternehmens interpretieren. In Wahrheit hat sich an der eigentlichen Wirtschaftlichkeit nichts verändert, lediglich die Gewinne wurden zeitlich vorgezogen.⁴¹¹ In diesem Zusammenhang soll auch noch einmal die Fremdkapitalquote hervorgehoben werden. Im Rahmen der Bilanzierung nach IFRS wird eine, im ersten Jahr um 0,5% sowie im zweiten Jahr sogar um 1,6% geringere Fremdkapitalquote ausgewiesen. Je höher diese ist, desto schwieriger ist es für das Unternehmen neue Kredite für Anschaffungen bei den Banken zu bekommen beziehungsweise umso höhere Finanzierungskosten müssen für das Neuaufgenommene Fremdkapital bezahlt werden.

Aus Sicht des Controllings ist die Percentage-of-Completion-Methode der Completed-Contract-Methode vorzuziehen, da sie insbesondere bei Großprojekten den Wertschöpfungsprozess realitätsnäher abbildet, was zu einem periodengerechteren Erfolgsausweis führt sowie entscheidungsrelevantere Informationen liefert.⁴¹² Der Ergebnisbeitrag eines Projektes wird nicht erst am Ende der Fertigstellung, sondern über dessen gesamte Laufzeit erarbeitet. Dies entspricht der Leistung des Unternehmens in den jeweiligen Jahren und damit der IFRS-Zielsetzung einer „true and fair view presentation“. Lediglich die liquiden Mittel stehen im hier vorliegenden Fall dem Unternehmen erst in 2008 zur Verfügung beziehungsweise dann wenn zwischenzeitlich die Anzahlungen geflossen sind. Die Percentage-of-Completion-Methode nach IAS 11 wie auch die Bilanzierung nach HGB führen grundsätzlich zum gleichen Gesamtergebnis am Ende der Fertigstellung, wenn man einmal von der unterschiedlichen Definition der Auftragskosten absieht. 2008, dass heißt nach Abnahme gleichen sich die Gewinne wieder aus und die prozentualen Änderungen der Kennzahlen Umlaufintensität, Eigenkapital- und Fremdkapitalquote zwischen HGB und IFRS Bewertung sind damit jeweils 0%.

Aus handelsrechtlicher Sicht ist ein periodengerechter Gewinnausweis vor endgültiger Abnahme des Projekts nicht gestattet, weil befürchtet wird, dass die Erlöse nicht mit ausreichender Sicherheit in jeder Periode der Fertigstellung errechnet werden können. So besteht die Möglichkeit, dass zwischenzeitlich Gewinne ausgewiesen und ausgeschüttet wurden, es aber dann während der Fertigung eines Projektes zu unvorhersehbaren Mehrkosten kommt, die schlussendlich zu einem Verlust führen. Aber das Risiko eines Verlustausweises besteht realistisch gesehen auch weiterhin nach Fertig-

⁴¹¹ Rieg (01.2007), S. 14

⁴¹² Drewniok/Gerber/Gerber (01-02.2008), S. 80

stellung und Abnahme des Produktes durch den Auftraggeber. Denn der Fertigstellungszeitpunkt stimmt in der Regel nicht mit den Eingängen der Geldmittel überein. Der Auftragnehmer weist nach der Übergabe der Ware die dafür entsprechenden Umsätze in der Gewinn- und Verlustrechnung aus, die Gegenbuchung erfolgt oft unter den Forderungen aus Lieferung und Leistung. Zum Zeitpunkt der Buchung müssen jedoch noch keine Cashflows geflossen sein, wenn unterstellt wird, dass es während der Produktion keine Abschlagszahlungen gegeben hat. Es ist möglich, dass die Leistung erst in einigen Monaten nach Fertigstellung beglichen wird, vielleicht auch erst in der nächsten Rechnungsperiode. Jedoch kommt es zu einer Besteuerung und eventuellen Ausschüttung an die Aktionäre, die zum Substanzentzug führt, in dem Geschäftsjahr in dem die Umsatzerlöse in die Gewinn- und Verlustrechnung gebucht werden und nicht zum Zeitpunkt wenn die liquiden Mittel eingehen. Es besteht weiterhin nach der Abnahme des Erzeugnisses durch den Besteller die Gefahr, dass dieser plötzlich in eine wirtschaftliche Schieflage gerät und gar keine Zahlung mehr erfolgen wird. Ab welchen Zeitpunkt ist also der tatsächliche Gewinn mit Vollkommender Sicherheit bestimmbar? Erst wenn die Geldmittel auf dem entsprechenden Konto eingegangen sind? Dann müssten allerdings die Umsätze nicht schon bei Fertigstellung verbucht werden, so wie es das HGB vorschreibt, sondern erst bei Eingang der liquiden Mittel. Also kann auch bei einer Bilanzierung nach HGB nicht davon ausgegangen werden, dass bei der Buchung der Umsätze, diese dann auch mit 100% Sicherheit verwirklicht werden können. Auch hier bleibt ein gewisses Restrisiko bestehen, dass ein Verlustausweis nach Fertigstellung und Übergabe weiterhin möglich ist.

Außerdem ist aus betriebswirtschaftlicher Sicht die IFRS-Perspektive angemessener, denn die Bildung stiller Reserven unter HGB führt dazu, dass das Reinvermögen, das im Unternehmen für Produktionszwecke gehalten und von den Investoren finanziert wird, faktisch zu niedrig ausgewiesen wird.⁴¹³ Auf Grund der verpflichtenden, regelmäßigen Schätzungen der Auftragserlöse und -kosten werden tendenziell Verluste frühzeitig erkannt, als bei der Bilanzierung nach HGB. Folge dessen können Gegenmaßnahmen eher eingeleitet werden. Darüber hinaus fördert die Percentage-of-Completion-Methode die Einführung beziehungsweise Weiterentwicklung eines Projektcontrollings, insbesondere die Projektplanung, -kostenrechnung und des -berichtswesens.

⁴¹³ Weißenberger (2007), S. 212

Auffällig ist aber, dass durchschnittlich 90% aller Projekte, auch nach IFRS Bewertung, im Plan liegen.⁴¹⁴ Gründe dafür sind nicht etwa, dass die Abweichungen erst in den letzten 10% der Zeit offensichtlich werden, denn meistens erkennen dies die Projektverantwortlichen relativ schnell, sondern vielmehr ist ein allzu menschlicher Aspekt ausschlaggebender, je länger man den Mantel des Schweigens über das Problem liegt, desto intensiver kann man an der Lösung des Problems arbeiten.⁴¹⁵ Eine weitere Ursache für zu optimistische Einschätzungen können aber auch Fehlsteuerungen aus Anreizsystemen sein. So wird ein Manager häufig auf Basis des Teilgewinnes beurteilt und deshalb wird er versuchen den Fertigstellungsgrad möglichst hoch beziehungsweise das Erfüllungsrisiko möglichst niedrig angeben.⁴¹⁶ Gerade dann, wenn Controllinginformationen für Zwecke der Verhaltenssteuerung genutzt werden, ist die Ausprägung dieser Informationen aber nicht mehr durch das Bedürfnis einer objektivierten Darstellung geprägt.⁴¹⁷ Auf der anderen Seite kann die Verknüpfung der Entlohnung an die Erreichung dieser Vorgaben zusätzliche Motivation und Anstrengung sein.⁴¹⁸ Im Gegensatz dazu, setzt die Completed-Contract-Methode gar keine Anreize, mögliche Überschreitungen bei den geplanten Projektkosten zeitnah mitzuteilen, eher das Gegenteil ist der Fall, meist wird ein Projektgewinn vom Projektleiter für mögliche später eintretende Verluste als Reserve gehalten.⁴¹⁹

In der entsprechenden Literatur wird im Rahmen der IFRS-Bilanzierung empfohlen, dass risikoreiche Projekte bis zur Verlässlichen Schätzung, generell mit der Zero-Profit-Margin-Methode zu bewerten sind. So weist die Repower Systems AG Umsatzerlöse nicht abgeschlossener Fertigungsaufträge erst aus, sofern der Fertigstellungsgrad einen Wert von 20% erreicht beziehungsweise überschritten hat.⁴²⁰ Doch dieses Beispiel ist leider nur eine Ausnahme und nicht die Regel. Denn noch immer findet die erfolgswirksame Percentage-of-Completion-Methode eine weite Verbreitung in der IFRS-Bilanzierungspraxis, wohingegen die Zero-Profit-Margin-Methode nur selten angewendet wird.⁴²¹ Die Nichtanwendung der erfolgswirksamen Percentage-of-

⁴¹⁴ Drewniok/Gerber/Gerber (01-02.2008), S. 80

⁴¹⁵ Drewniok/Gerber/Gerber (01-02.2008), S. 80

⁴¹⁶ Weißenberger (2007), S. 198

⁴¹⁷ Weißenberger (2007), S. 189

⁴¹⁸ Weißenberger (2007), S. 189

⁴¹⁹ Drewniok/Gerber/Gerber (01-02.2008), S. 80

⁴²⁰ Geschäftsbericht 2005 Repower Systems AG, S. 55

⁴²¹ Kümpel (2005), S. 133

Completion-Methode könnte den Eindruck bei den Investoren erwecken, dass das Unternehmen über eine nicht so effiziente Auftragskalkulation wie die Mitbewerber verfügt.⁴²² Diese Ansicht könnte über eine allgemeine Wesentlichkeitsgrenze⁴²³ eingeschränkt werden, nachdem erst bei Erreichen eines entsprechenden Fertigstellungsgrads die Percentage-of-Completion-Methode angewendet werden darf.

9 Zusammenfassung und Ausblick

Im IAS 11 gibt es eine Reihe von Ansätzen, Bewertungs- und Ausweissvorschriften für langfristige Fertigungsaufträge, in den IFRS Kommentaren werden ebenfalls viele Detailfragen beantwortet. Doch trotzdem gibt es noch viele nicht geklärte Probleme der Bilanzierung von Fertigungsaufträgen.

Bereits im Framework wird das Ziel eines jeden IFRS-Abschlusses ersichtlich, nämlich die Abbildung des Unternehmens „through the management’s eyes“. Während die handelsrechtliche Bilanz zeigt, was war, soll die internationale Bilanz zeigen, was kommen kann.⁴²⁴ Eine vom HGB abweichende Bilanzierungs- und Bewertungskonzeption ist die Konsequenz.⁴²⁵ Konzeptionell basieren die Überlegungen des IFRS für die veröffentlichten Abschlüsse auf den vom Management verwendeten Informationen über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie Veränderungen in der Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens.⁴²⁶ Somit soll der Investor über annähernd den gleichen Wissensstand der geschäftlichen Unternehmenstätigkeit verfügen wie das Management. Zum Zweck der Investorenkommunikation ist es gerade wichtig, dass nicht nur vergangenheitsorientierte Informationen weitergegeben werden, sondern auch solche, die für die Bilanzierung von Planungen und Forecasts relevant sind.⁴²⁷ Daher ist klar, die Bilanzierung langfristiger Fertigungsaufträge, trotz aller bereits diskutierten Ermessensspielräume, nach der Percentage-of-Completion-Methode vorzuziehen.

Dass die Percentage-of-Completion-Methode auch im internationalen Umfeld bevorzugt wird, beweisen allgemein gültige Rechnungslegungsnormen wie IAS oder

⁴²² Kümpel (2005), S. 133

⁴²³ Kümpel (2005), S. 133

⁴²⁴ Hüttche, Tobias (07.-08.2005), S. 318

⁴²⁵ Hüttche, Tobias (07.-08.2005), S. 318

⁴²⁶ Rahmenkonzept IASC-RK 11 aus Federmann (2006), S.26

⁴²⁷ Weißenberger (2007), S. 173

US-GAAP, welche prinzipiell eine Rechnungslegung nach der Percentage-of-Completion-Methode vorschreiben.⁴²⁸ Ohne Zweifel ist es auch im Sinne der IFRS-Bilanzierung für den externen Jahresabschlussanalysten schwieriger oder sogar unmöglich die vom Management getroffenen Einschätzungen und Prognosen hinsichtlich ihrer Wirkung auf die Aussagefähigkeit des IFRS-Jahresabschlusses zu beurteilen.⁴²⁹ Häufig sind die Ermessensspielräume für den Bilanzadressaten nicht erkennbar. So sind im Rahmen der langfristigen Fertigungsaufträge vier Parameter vom Bilanzersteller zu prognostizieren. Dies sind zum einen die Auftragserlöse, der Fertigstellungsgrad am Abschlussstichtag, die noch anfallenden sowie gesamten Auftragskosten. Meist ist es für einen Außenstehenden schwer nachvollziehbar wie diese einzelnen Zahlen zustande kommen. Daher sehen viele Kritiker der entsprechenden Literatur, dass der qualitativen Bilanzanalyse angesichts der komplexen Standards und umfangreichen Berichterstattung im Rahmen der IFRS die Informationsüberflutung droht. So ist die Bewertung von Fertigungsaufträgen durch geringere Schätzung der Restkosten zur Vollendung des Fertigungsauftrags eine sehr flexible Methode um gezielt und effektiv Bilanzpolitik zu üben, da die Restkosten von einem zum nächsten Bewertungsstichtag neu zu bestimmen sind.⁴³⁰ Dementsprechend stehen ebenfalls sämtliche aus dem IFRS-Jahresabschluss abgeleiteten Daten unter der Einschränkung der konkreten Bedeutung der Bilanzierungs-, Bewertungs- und Ausweiswahlrechte.⁴³¹

Es wird ersichtlich, dass die Bewertung von langfristigen Fertigungsaufträgen nach der Percentage-of-Completion-Methode ebenfalls keine Non plus ultra Methode ist. Es wird sicher immer der Wunschtraum vieler IFRS-Anwender bleiben, ein neutrales, zuverlässiges, entscheidungsnützliches und objektives Bild des Unternehmens zu erhalten.⁴³² Tatsächlich liefern auch die IFRS eine subjektive, von einer Vielzahl von Ermessensentscheidungen, Schätzungen, Prognosen oder von Absichten des Managements geprägte Sichtweise auf das Unternehmen.⁴³³ Aber es wird sicher auch nie eine Methode geben, die zu 100% objektiv ist, da immer eine gewisse Subjektivität des Bilanzerstellers bei der Erstellung des Jahresabschlusses Miteinfließen wird. Es muss ein Verständnis für die Zahlen entwickelt werden, sodass diese richtig interpretiert werden

⁴²⁸ Rudolf/Suter (6-7/99), S. 541

⁴²⁹ Kirsch (2007), S. 206

⁴³⁰ Kirsch, Hanno (23/2006), S. 1268

⁴³¹ Kirsch (2007), S. 206

⁴³² Weißenberger (2007), S. 220

⁴³³ Weißenberger (2007), S. 220

können. Ausschlaggebend ist, dass typische Durchschnittswerte, bezüglich der Größenrelation betriebswirtschaftlicher Kennzahlen im Zeitablauf erarbeitet werden müssen. Denn eins ist klar, hinter den scheinbar bekannten Positionen verbergen sich häufig andere Inhalte,⁴³⁴ die einen Vergleich der Kennzahlen beider Rechnungslegungssysteme stark einschränken. So gelten gemachte Erfahrungen bei der Analyse von handelsrechtlichen Abschlüssen häufig nicht bei der Auswertung von IFRS-Bilanzen, da Kennzahlen oft eine andere Bedeutung haben können. In den ersten Jahren nach Umstellung auf IFRS wird ein wesentlicher Teil der Analysearbeit sein, die gewählten Verfahren und getroffenen Annahmen zu verifizieren.

Auch das HGB verfügt über eine Reihe von Bilanzierungs- und Bewertungswahlrechten und schlägt deshalb dem IFRS nicht minder zurück, da diese ebenfalls eine eingeschränkte Jahresabschlussanalyse zulässt. So führt die nach HGB anzuwendende Completed-Contract-Methode mit ihren diskontinuierlichen Erfolgsbeiträgen dazu, dass es zu stark schwankenden Periodenergebnissen kommt, was die Aussagefähigkeit und die Vergleichbarkeit der Jahresrechnung einschränkt, sogar teilweise ganz ausschließt. Darüber hinaus liefern Zeitreihenanalysen auf Grund der von Jahr zu Jahr sehr unterschiedlichen Gewinnausweise unzureichende Informationen. Basierend des volatilen Ergebnisausweises ist damit die Bewertung von langfristigen Fertigungsaufträgen nach Handelsrecht sehr ungeeignet. Im 8. Kapitel wurde bereits aufgezeigt, dass die Kennzahlen nach HGB-Bilanzierung nur unzureichend das gegenwärtige, ganz zu schweigen das künftige Potenzial des Unternehmens darstellten. Eine zuverlässige Beurteilung der Vermögens- und Ertragslage ist daher für den Adressaten der Jahresrechnung ohne entsprechende Erläuterungen nur sehr schwer möglich. Allerdings ist es, beruhend des Wesentlichkeitsprinzips, sinnvoll die Completed-Contract-Methode wegen ihrer Vereinfachten Vorgehensweise anzuwenden, falls die Herstellung von langfristigen Projekten keinen erheblichen Teil der operativen Tätigkeit des bilanzierenden Unternehmens ist oder der Fertigungsauftrag keinen wesentlichen Anteil an der gesamten Unternehmensleistung bildet.

Besonders in Europa wird versucht alle Bereiche und Strukturen des öffentlichen Lebens, ob im Bildungssektor, auf Grund einheitlicher Bachelor- und Masterstudiengänge, im Medizinbereich oder eben in der Geschäftswelt, immer mehr und mehr zu

⁴³⁴ Hüttche, Tobias (07.-08.2005), S. 323

vereinheitlichen. Infolge der internationalen Fokussierung gerader deutscher Unternehmen ist es, wegen der weltweiten, besseren Vergleichbarkeit der Unternehmerbilanzen im Geschäftsverkehr⁴³⁵ immer wichtiger und interessanter nach den Rechnungslegungsregeln der IFRS zu bilanzieren. Besonders der deutsche exportorientierte Maschinen- und Anlagenbau verkauft Großanlagen häufig ins Ausland. Aber bevor ein Auftraggeber einen Großauftrag vergibt, informiert sich dieser genau über die ökonomische Situation seines potenziellen Lieferanten. Er wird nie einen langfristigen Auftrag an ein Unternehmen vergeben, welches ihm nicht wirtschaftlich „gesund“ erscheint. Gerade für die Beurteilung verschiedenster weltweiter Unternehmen werden einheitliche Bilanzierungsvorschriften benötigt. Die internationalen Bilanzierungsregeln IFRS tragen zu dieser Harmonisierung der Rechnungslegung bei.

Die internationale Standardisierung hat neben der besseren Vergleichbarkeit von Unternehmen noch eine Reihe anderer Vorteile. Beispielsweise können sich diese an den ausländischen Kapitalmärkten leichter refinanzieren, da die weltweiten Kapitalmärkte eine Berichterstattung nach internationalen Standards erwarten.⁴³⁶

Neuere Ansätze betreffend der Ertragsrealisierung von langfristigen Fertigungsaufträgen beschäftigen sich mit einem Gewinnausweis gleich bei Vertragsabschluss. Das seit Juni 2002 bestehende Arbeitsprojekt Revenue Recognition von IASB und FASB dient zur Überarbeitung der Ertragsvereinbarung. Bislang war es nicht möglich einen Gewinnausweis bei Abschluss des kundenspezifischen Vertrages vorzunehmen, da zu diesem Zeitpunkt noch nicht mit der Konstruktion des Projektes begonnen und somit unterstellt wurde, dass der Fertigstellungsgrad null ist.⁴³⁷ Nach den Plänen des IASB/FASB kann sich eine künftige Ertragsrealisation bereits zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses mit dem Kunden ergeben, wenn sich aus dem jeweiligen Vertrag durchsetzbare und einklagbare Rechte und Pflichten ableiten lassen.⁴³⁸ Es ist allerdings zu bezweifeln, dass es für den externen Bilanzleser einen Transparenzvorteil darstellt, da der noch frühere Ausweis unrealisierter Gewinne, weitere Abgrenzungsschwierig-

⁴³⁵ Siegfried Gänßlen, Hansgrohe AG zitiert aus Weißenberger (2007), S. 373

⁴³⁶ Wöltje (2007), S. 11

⁴³⁷ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 317

⁴³⁸ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 317

keiten aufwirft.⁴³⁹ Der Ertragsausweis zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses wird in der Regel kaum hinreichend quantifizierbar sein.⁴⁴⁰

⁴³⁹ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 317

⁴⁴⁰ Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005), S. 317

Literaturverzeichnis

Bücher:

Ammann/Müller (2006)

Ammann, Helmut; Müller, Stefan: IFRS - international financial reporting standards - Bilanzierungs-, Steuerungs- und Analysemöglichkeiten - 2., vollst. überarbeitete Auflage - Herne ; Berlin: Verlag Neue Wirtschafts-Briefe, 2006

Buchholz (2002)

Buchholz, Rainer: Internationale Rechnungslegung - die Vorschriften nach IAS, HGB und US-GAAP im Vergleich - mit Aufgaben und Lösungen - 2., vollst. überarbeitete und ergänzte Auflage – Bielefeld: Erich Schmidt, 2002

Budde/Berger (2003)

Budde, Wolfgang Dieter [Begr.]; Berger, Axel [Hrsg.]: Beck'scher Bilanz-Kommentar - Handels- und Steuerrecht; §§ 238 bis 339 HGB - 5., völlig neubearbeitete Auflage – München: Beck, 2003

Coenenberg (2005)

Coenenberg, Adolf Gerhard: Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse - Betriebswirtschaftliche, handelsrechtliche, steuerrechtliche und internationale Grundsätze - HGB, IFRS, und US-GAAP – 20. Auflage – Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 2005

Döring/Buchholz (2007)

Döring, Ulrich; Buchholz, Rainer: Buchhaltung und Jahresabschluss - 10., völlig neu bearbeitete Auflage – Berlin: Schmidt, 2007

Epstein/Jermakowicz/Ballwieser (2007)

Epstein, Barry Jay; Jermakowicz, Eva K.; Ballwieser, Wolfgang [Hrsg.]: Wiley-Kommentar zur internationalen Rechnungslegung nach IFRS 2007 - 3. Auflage – Weinheim: Wiley-VCH, 2007

Federmann (2006)

Federmann, Rudolf [Hrsg.]: IAS/IFRS-stud. - International Accounting Standards /International Financial Reporting Standards mit SIC/IFRIC-Interpretationen; für Studienzwecke gekürzte deutsche Originalfassung - 3., neu bearbeitete und erweiterte Auflage – Berlin: Schmidt, 2006

Kirsch (2007)

Kirsch, Hanno: Finanz- und erfolgswirtschaftliche Jahresabschlussanalyse nach IFRS – 2. Auflage – München: Verlag Franz Vahlen, 2007

Kümpel (2005)

Kümpel, Thomas: Vorratsbewertung und Auftragsfertigung nach IFRS – Grundlagen, Bewertungsverfahren und Folgebewertung – München: Verlag Franz Vahlen, 2005

Lüdenbach (2007)

Lüdenbach, Norbert [Hrsg.]: Haufe- IFRS- Kommentar - Checkliste IFRS- Abschlussangaben - 5. Auflage - Freiburg ; München ; Berlin ; Würzburg: Haufe-Mediengruppe, 2007

Schmidt/Basedow

Schmidt, Karsten [Hrsg.]; Basedow, Jürgen [Red.]: Münchener Kommentar zum Handelsgesetzbuch - §§ 238-342e – 2. Auflage - München: Beck

Wagenhofer (2005)

Wagenhofer, Alfred: Internationale Rechnungslegungsstandards - IAS, IFRS - Grundkonzepte; Bilanzierung, Bewertung, Angaben; Umstellung und Analyse - 5., überarbeitete und erweiterte Auflage - Frankfurt/M.: Redline Wirtschaft, 2005

Weißberger (2007)

Weißberger, Barbara E.: IFRS für Controller - Einführung, Anwendung, Fallbeispiele ; [alles, was Controller über IFRS wissen müssen ; auf CD-ROM: IFRS-Guide für Controller] Freiburg ; Berlin ; München: Haufe, 2007

Wöltje (2007)

Wöltje, Jörg: Trainingsbuch IFRS - von der Umstellung auf IFRS bis zur fertigen Bilanz ; [Fallbeispiele und Übungen ; auf CD-ROM: Trainingseinheiten, Tests und Musterlösungen, Fachwörterbuch englisch-deutsch] - 1. Auflage - Freiburg [im Breisgau] ; Berlin ; München: Haufe, 2007

Zeitschriften:

Dobler (01.03.2006)

Dobler, Michael: Ertragsvereinnahmung bei Fertigungsaufträgen nach IAS 11 und den Vorschlägen des Projekts Revenue Recognition – Vergleich und kritische Würdigung
In: KoR Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung; IFRS – Düsseldorf: Verlag- Gruppe Handelsblatt (01.03.2006) 03, Seite 160-170

Drewniok/Gerber/Gerber (01-02.2008)

Drewniok, Babette; Gerber, Kreuzau; Gerber, Ulrich: Auswirkungen des IAS 18 auf das Projektcontrolling von Dienstleistungsaufträgen
In: Controller Magazin – Offenburg: VCW Verlag für Controlling Wissen AG – 33(01-02 2008)01-02, Seite 73-82

Hüttche, Tobias (07.-08.2005)

Hüttche, Tobias (07.-08.2005): Typologische Bilanzanalyse: Qualitative Auswertung von IFRS-Abschlüssen
In: KoR Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung; IFRS – Düsseldorf: Verlag- Gruppe Handelsblatt (07.-08.2005) 07.08., Seite 318-323

Kirsch (04.01.2006)

Kirsch, Hanno: Bewertung von Fertigungsaufträgen nach der Percentage-of-Completion-Methode
In: KoR Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung; IFRS – Düsseldorf: Verlag- Gruppe Handelsblatt (04.01.2006) 01, Seite 52-58

Kirsch, Hanno (23/2006)

Kirsch, Hanno: Beurteilung des bilanzpolitischen Instrumentariums der IFRS-Rechnungslegung

In: Betriebs Berater – Zeitschrift für Recht und Wirtschaft – Frankfurt/M: Verlag Recht und Wirtschaft 61(23/2006)23, Seite 1266-1271

Kühnberger (08.11.2006)

Kühnberger, Manfred: Ausgewählte Probleme der Bilanzierung von Fertigungsaufträgen nach IAS 11

In: KoR Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung; IFRS – Düsseldorf: Verlag- Gruppe Handelsblatt (08.11.2006) 11, Seite 658-667

Kümpel, Thomas (07.-08.2004)

Kümpel, Thomas: Vorratsbewertung und Langfristfertigung nach International Financial Reporting Standards

In: Bilanz und Buchhaltung – Zeitschrift für Rechnungswesen und Steuern – Offenburg: Verlag Praktisches Wissen – 50(07.-08.2004)07.-08, Seite 269 - 285

Küting/Reuter (01.2006)

Küting, Karlheinz; Reuter, Michael: Erhaltene Anzahlungen in der Bilanzanalyse – HGB-, IFRS- und US-GAAP-Normen unter besonderer Berücksichtigung der Bauindustrie und des Anlagenbaus

In: KoR Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung; IFRS – Düsseldorf: Verlag- Gruppe Handelsblatt (01.2006) 01, Seite 1-13

Pottgießer/Velte/Weber (08.07.2005)

Pottgießer, Gaby; Velte, Patrick; Weber, Stefan: Die langfristige Auftragsfertigung nach IAS 11

In: KoR Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung; IFRS – Düsseldorf: Verlag- Gruppe Handelsblatt (08.07.2005) 07-08, Seite 310-318

Rieg (01.2007)

Rieg, Robert: Änderung von Controlling-Kennzahlen durch IAS/IFRS

In: Bilanzbuchhalter und Controller – Zeitschrift für Führungskräfte im Finanz- und Rechnungswesen und Controlling – München, Frankfurt/M.: Beck (01.2007) 01, Seite 10-14

Rudolf/Suter (6-7/99)

Rudolf, Andreas; Suter, Daniel: True and fair view bei der langfristigen Fertigung – ein Widerspruch? - Completed-Contract-Methode CCM versus Percentage-of-Completion-Methode POCM

In: Der Schweizer Treuhänder – Zürich: Treuhand-Kammer (6-7/99) 6-7, Seite 527-542

Zwirner/Boecker/Reuter (02.06.2004)

Zwirner, Christian; Boecker, Corinna; Reuter, Michael: Umstellung der Rechnungslegung von HGB auf IFRS

In: KoR Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung; IFRS – Düsseldorf: Verlag- Gruppe Handelsblatt (02.06.2004) 06, Seite 217-234

Weißberger, Barbara E. (10.2006)

Weißberger, Barbara E. (10.2006): Controller und IFRS: Konsequenzen der IFRS-Finanzberichterstattung für die Controllingaufgaben

In: KoR Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung; IFRS – Düsseldorf: Verlag- Gruppe Handelsblatt (10.2006) 10, Seite 613-622

Gesetze:

HGB (i.d.F. v. 01.02.2004)

HGB (i.d.F. v. 01.02.2004)

Firmenschriften:

Geschäftsbericht 2005 Repower Systems AG

Geschäftsbericht 2005 Repower Systems AG: Stadtdruckerei Weidner, Rostock

Quellen aus dem Internet:

Industrieanzeiger:

<http://www.industrieanzeiger.de/ia/live/fachartikelarchiv/ha_artikel/detail/30702299.html> verfügbar am 09.12.2008

Industrieanzeiger. 06.06.2006 Vormaterial-Kosten: Gegen Rohstoffpreisanstieg Absichern -

Der Festpreisvertrag wird schnell zur Kostenfalle, URL:

<http://www.industrieanzeiger.de/ia/live/fachartikelarchiv/ha_artikel/detail/30702299.html>, verfügbar am 09.12.2008

Kienle:

<http://books.google.com/books?id=u33pm2Z6ms0C&pg=PA9&lpg=PA9&dq=langfristiger+fertigungsauftrag&source=web&ots=Yqwt9OXfQO&sig=S42WAWp1MoMt6aOZnQjt22k9Lpk&hl=de&sa=X&oi=book_result&resnum=3&ct=result> verfügbar am 04.02.2009

Kienle, Marco: Die Bilanzierung langfristiger Fertigungsaufträge nach IFRS und HGB. URL:

<http://books.google.com/books?id=u33pm2Z6ms0C&pg=PA9&lpg=PA9&dq=langfristiger+fertigungsauftrag&source=web&ots=Yqwt9OXfQO&sig=S42WAWp1MoMt6aOZnQjt22k9Lpk&hl=de&sa=X&oi=book_result&resnum=3&ct=result>, Veröffentlicht von GRIN Verlag, 2007, verfügbar am 04.02.2009

Erklärung

Ich erkläre, dass ich die vorliegende Arbeit selbständig und nur unter Verwendung der angegebenen Literatur und Hilfsmittel angefertigt habe.

Döbeln,